PLASTILIEN

Le magazine d'Allizé-Plasturgie

Octobre 2010 n°71

Dossier p.16

LES GROUPEMENTS D'ACHATS : une affaire de prix... mais surtout une affaire d'hommes !

DROIT DES AFFAIRES p.21

JEAN-CLAUDE VOLOT : AU RAPPORT !

ENVIRONNEMENT p.38

DECHETS MEDICAUX POST CONSOMMATION : UNE EXPÉRIMENTATION INÉDITE

MATIÈRES p.60

HALTE AUX IDÉES PRÉCONÇUES SUR LES BIO COMPOSITES...

25 ans
ARBURG FRANCE

Faire bouger les choses ensemble. Comment doit fonctionner une collaboration efficace ? De manière simple et fiable ! Cela vaut pour les partenariats développés avec nos clients tout comme pour les solutions d'injection ARBURG complètes, destinées à toutes les applications. Maintenant encore plus performantes : avec des extensions uniques en leur genre dans la gamme de presses et pour la commande SELOGICA. Venez les découvrir !

2010 Düsseldorf Germany
27.10.-03.11.2010
13 A13

ARBURG S.A.S.
Z.I. Fosse à la Barbière
1 Rue Louis Saillant
93605 Aulnay-sous-Bois
Tél.: +33 (0) 1 48 65 15 07
Fax: +33 (0) 1 48 65 13 54
e-mail: france@arburg.com

ARBURG

www.arburg.fr

200.000 plasturgistes venant du monde entier s'apprêtent à converger vers Düsseldorf !

La grande « Messe » des Plastiques ouvrira ses portes le 27 octobre et, pendant 8 jours sans discontinuer, jusqu'au 3 novembre, les quelques 3.000 exposants de la K 2010 présenteront leurs nouveautés aux 200.000 visiteurs qui arpenteront vaillamment les 19 halls du salon. A « K » tout est « Kolossal »…

L'événement s'est tellement imposé au fil des éditions comme « LE salon incontournable » qu'il lui suffit désormais de se nommer simplement par une lettre « K » (pour « Kunststoff)… le comble de la réussite !

Malgré la situation tendue que connaît l'économie mondiale, les entreprises de tous les continents misent sur ce salon : les 19 halls d'exposition affichent « complet » et aucune entreprise renommée ne manque sur la liste des exposants. Il est vrai que c'est l'occasion pour les professionnels de s'informer sur l'offre mondiale du marché et de découvrir les dernières avancées technologiques en matière de construction mécanique, fabrication des matières premières et usinage des matières plastiques et du caoutchouc.

A noter pour ceux qui auront encore suffisamment de curiosité et de courage après ce périple, une exposition spéciale « Visions in Polymers » :

- A quoi ressemblera notre quotidien dans 20 ans ?
- Quelle contribution les matières plastiques peuvent-elles apporter à la résolution de certaines grandes questions ?
- Quelles utilisations, au caractère aujourd'hui visionnaire, seront déjà introduites dans deux décennies ?

Ces questions seront au cœur de l'exposition spéciale organisée dans le cadre de K 2010.

C'est à l'aide d'exemples issus de divers domaines de la vie et sous la devise « Visions in Polymers » que les tendances qui se dessinent en matière de développement et les innovations qui se préparent dans l'industrie seront dévoilées au visiteur. L'accent sera mis sur l'efficience énergétique et la préservation des ressources.

A noter ! La Materiautech de la Plasturgie sera bien entendu présente à ce grand rendez-vous de la profession : retrouvez ses équipes sur le stand 8AF12-6.

Sommaire

Plastilien Octobre 2010 n°71

ALLIZÉ-PLASTURGIE

01/ A LA UNE
01 200.000 plasturgistes venant du monde entier s'apprêtent à converger vers Düsseldorf !

05/ PROFESSION
05 Quels enseignements sont à retirer du dispositif FRAU ?
09 Actions contre la refonte de la directive produits électriques et électroniques
09 Projet Leonardo Plastgreen
09 Les fiches métiers et le répertoire des certifications de la Plasturgie
10 Rapprochement de branches
10 Evolution de la politique formation de la branche et modification de l'accord de formation de 2004
12 Cinq TPE se mobilisent en Saône-et-Loire

15/ CHRONIQUE
15 Made in... ?

21/ DROIT DES AFFAIRES
21 Sous-traitance : Jean-Claude Volot, au rapport !

24/ FISCALITÉ
24 Volet fiscal de la réforme des retraites
25 Création du fonds d'investissement "France Brevets"

26/ POINT DE VUE
26 Le « trou noir » des lois de police pour les sous-traitants

28/ STRATÉGIE
28 La performance industrielle au service de la satisfaction clients ?

33/ MANAGEMENT
33 Les nouvelles pratiques de l'audit de management

38/ ENVIRONNEMENT
38 Déchets médicaux post consommation… une expérimentation inédite !

40/ SOCIAL
40 Une rentrée sociale marquée par la réforme des retraites

46/ PLASTIFAF INFOS

49/ INNOVATIONS
49 Une résine allège de 50% les ailes du futur RVR de Mitsubishi
50 La conception des engrenages en plastique en toute sécurité

52/ TECHNOLOGIE
52 Le contrôle process par l'instrumentation
55 L'injection gaz

60/ MATIÈRES
60 Halte aux idées préconçues sur les biocomposites !

64/ REPORTAGE
64 DPH International, ambassadeur du savoir faire des moulistes français

66/ ÉCONOMIE
66 Tendances Plasturgie
69 Mercuriales

70/ AGENDA

Nouveau !

Plastilien est aussi accessible en ligne pour les adhérents d'Allizé-Plasturgie uniquement. Vous pouvez retrouver les numéros parus pour les télécharger, les transmettre à vos collègues et collaborateurs librement sur : www.plastic-way.com, Espace Communauté, Base Economie, critère « Plastilien ».

DOSSIER DU MOIS

Plastilien est édité par : Cediplast Communication - Plastilien - 39, rue de la Cité - 69441 LYON cedex 03 - Tél. : 04 72 68 28 28 - Fax : 04 72 36 00 80 • **Directeur de la publication :** Anne de Lansalut • **Comité de Rédaction :** Dominique Appert / Amandine Authier / Thierry-Guillaume Bardin / Thierry Charles / Valérie Clayton / Christophe Contini / Benoît Dorsemaine / Marion Druet / Samir Fodil / Elisabeth Garnier / Guillaume Robert / Emmanuel Rossi / Yannick Saint Roch / Ulrich Thomir • **Secrétariat de rédaction :** Christine Poupon • **Graphisme, maquette et réalisation PAO :** Cécilie Felt • **Service publicité :** Cediplast Communication • **Impression :** Ferréol • **Routage :** Routage Rhône-Alpes • **Diffusion de ce numéro :** 1300 exemplaires -

Tous droits réservés. La reproduction partielle ou totale des articles/ illustrations/schémas/ photos est soumise à autorisation écrite préalable de l'éditeur

• **Crédits photographiques** couverture : Yuri Arcurs - fotolia.com

Répertoire des Annonceurs : ACDI (p.72) / Akeoplus (p.63) / Albis (p.4) / Albro (p.47) / Alma (p.71) / AMP (p.20) / Apicil (p.59) / Arburg (2e couv.) / Bewe Plast (p. 8) / Billion (p.37) / Datapaq (p.36) / Farpi (p.44) / Idice (p.32) / Lifocolor (p.51) / Lypsis (p.23) / Martiplast (p.27/p.68) / Mondon (p.45) / Piovan France (3e couv.) / Plastdecor (p.13) / Reed expo (p.68) / Resin Express France (p.3) / Setaram (p.54) / Sofras-Conseil (p.14) / Sumitomo Demag (p.11) / Uniloy Milacron (4e couv.) / Wittmann (p.48)

RESINEX France

Z.A. des Lavours - Martignat
01117 Oyonnax Cedex - France
Tél.: + 33 474 81 46 46
Fax + 33 474 81 46 47

Vous recherchez une solution économique ***RESINEX*** est également producteur de compounds 1er choix et industriels

RESINEX France votre partenaire pour vous accompagner dans le développement de vos projets auprès des plus grands donneurs d'ordres

- ✔ Auprès des constructeurs AUTOMOBILE
- ✔ Référencement officiel chez les équipementiers
- ✔ Homologation au panel PP & PA Recyclés PSA
- ✔ Homologation chez les constructeurs européens : VW, Audi, BMW, Opel...

N'hésitez pas à nous contacter

- Ravalene PE
- Scolefin/Mafill PP
- Sicostrirolo PS
- Sicoran SAN
- Sicoflex ABS
- Polyfast ASA
- Mablex PC/ABS
- Sicoklar PC
- Sicoblend PA/ABS
- Sicoter PPO/PBT
- Ravamid PA
- Enflex TPE-V
- Ensoft TPE-S

RESINEX
www.resinex.com

Your trusted partner for Ravago Brands

KOLON · Dow Plastics · ASCEND Performance Materials · Ravago · Ticona Performance Driven Solutions · NatureWorks · SOLUTIA · DSM

ALBIS FRANCE

DISTRIBUTION

ALBIS

et BASF

Nouveau chez ALBIS: les polymères techniques de BASF

Ultramid®	**PA6, PA66**	**Ultraform®**	**POM**
Ultradur®	**PBT**	**Ultrason®**	**PSU, PPSU, PESU**

La distribution nec plus ultra!

www.albis.com

ALBIS PLASTIQUE FRANCE
IMMEUBLE GEMINI II · PARC TECHNOLOGIQUE DE SAINT AUBIN
ROUTE DE L'ORME DES MERISIERS · F-91195 GIF-SUR-YVETTE CEDEX
TÉL: +33 (0)1 69 35 56 30 · FAX: +33 (0)1 60 19 46 98
WWW.ALBIS.COM · ALBISFRANCE@ALBIS.COM

ALBIS

LES PLASTIQUES EN PERSPECTIVES

Audrey VIRICEL • Cediplat Conseil •

Quels enseignements sont à retirer du dispositif FRAU ?

Mis en place en mai 2009, ce dispositif : le Fond Régional d'Aide d'Urgence avait pour objectif initialement d'aider les entreprises à surmonter les difficultés liées à la conjoncture économique que nous connaissons tous.

Cette année, la Région Rhône-Alpes, le Medef et Allizé-Plasturgie Rhône-Alpes, organismes porteurs du dispositif, ont décidé de prolonger ce dispositif dans l'objectif premier d'accompagner la reprise.

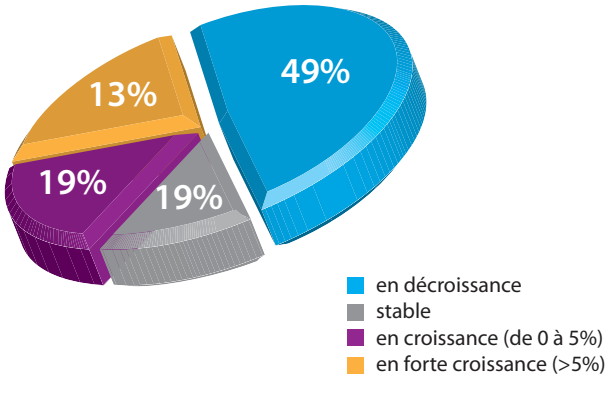
Ainsi, ce dispositif permet aux entreprises de bénéficier d'un diagnostic gratuit de 2 à 3 jours. L'enjeu est de détecter les points d'alerte afin de proposer des actions d'amélioration à mettre en œuvre.

A ce jour, 61 entreprises de la Profession ont été ou sont encore accompagnées. Dans le cadre de cette restitution, nous avons analysé 49 diagnostics afin de mettre en exergue les principales problématiques rencontrées par les entreprises et de vous les faire partager.

Les principales problématiques (stratégie, commercial, finance, RH, ...)

Comme nous pouvons l'imaginer dans le contexte économique au cours duquel nous avons réalisé les diagnostics, la problématique principale est une forte baisse d'activité.

Evolution du CA sur le dernier exercice



En effet, 49% des entreprises de la profession rencontrées ont connu une décroissance de leur chiffre d'affaires. Nous avons pu enregistrer des baisses pouvant aller jusqu'à 80%.

Au regard des différents éléments collectés, nous soulignons une forte corrélation entre l'intensité de la baisse du CA, le secteur marché, la diversification marché et le niveau d'organisation générale de l'entreprise.

En effet, les entreprises mono-marchés, peu structurées au niveau commercial, peu sensibles à l'innovation ont été plus fortement impactées par la crise.

Le niveau des compétences interne joue également un rôle important dans la capacité de l'entreprise à s'ouvrir sur de nouvelles opportunités et à gérer la complexité croissante.

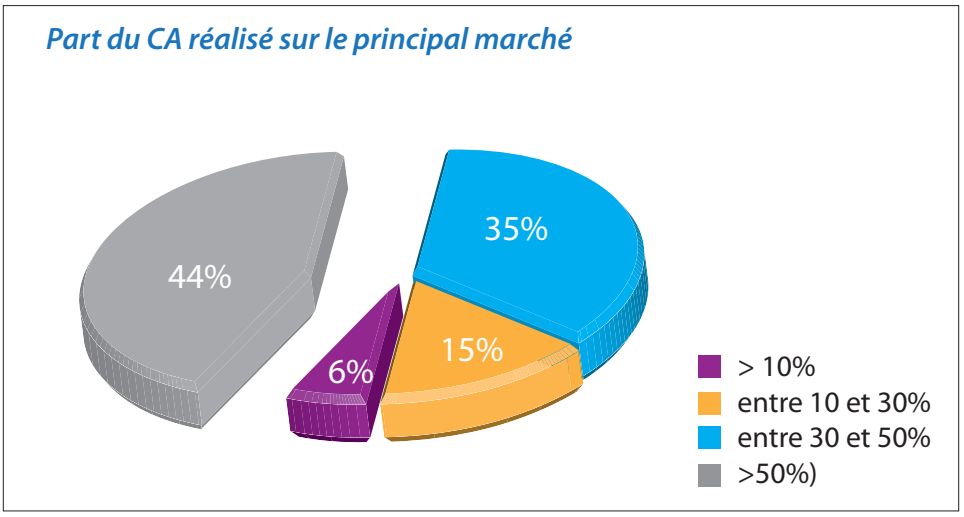
Comment se porte la stratégie ?
La formalisation de la stratégie dans une feuille de route ou un business plan reste encore un exercice réalisé uniquement par 54% des dirigeants. Nous pouvons constater que 67% des entreprises en situation de décroissances n'ont pas formalisé leur stratégie.

Autre problématique, la dépendance de l'entreprise à son marché principal. 43% des répondants réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires sur un seul marché d'activité, de surcroit avec souvent un faible nombre de clients.

En effet, 81% des répondants évaluent leur degré de dépendance par rapport à leurs principaux clients comme « fort » ou « très fort ».

Dans les TPE, le dirigeant est le représentant de plusieurs fonctions : administratif, commercial, achat, conception, … Ainsi, le temps imparti à chacune des tâches, notamment à la conquête de nouveaux

Part du CA réalisé sur le principal marché



clients et de nouveaux marchés reste ponctuel.

Le degré de diversification a un impact direct sur la capacité de développement de l'entreprise. Parmi les entreprises disposant d'un portefeuille client peu développé sur un marché en particulier, environ 55% ont connu un forte baisse d'activité supérieur à 40%. Par contre, parmi les entreprises disposant d'un portefeuille marché et clients diversifiées les 2/3 sont en situation de croissance.

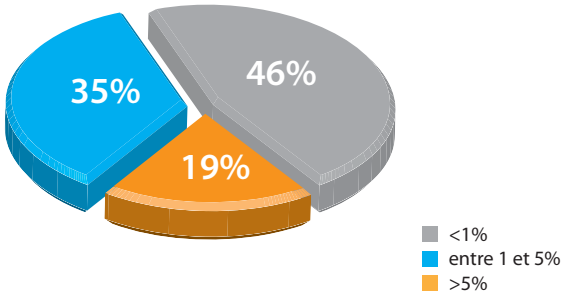
La notion de diversification géographique est également un facteur important. Nous notons que 71% des entreprises en situation de décroissance depuis 3 ans n'ont aucune politique tournée vers l'extérieur.

A noter que 13% des entreprises sont gérées par un dirigeant de plus de 55 ans n'ayant pas encore préparé de plan de transmission.

Quelle capacité de développement commercial ?

Nous pouvons souligner que plus d'un tiers (39%) des entreprises ne possèdent pas de service commercial dédié. L'action commerciale est ponctuelle voire basée sur l'attente du client. A l'inverse 83% des entreprises disposant d'une organisation commerciale structurée ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires sur les 3 dernières années. La corrélation entre pro-activité commerciale et développement d'entreprise est imparable et surtout implacable. Il est impératif de créer les conditions pour aller capter l'intention des clients et pérenniser son développement.

Pourcentage du CA consacré à la R&D



Et l'innovation ?

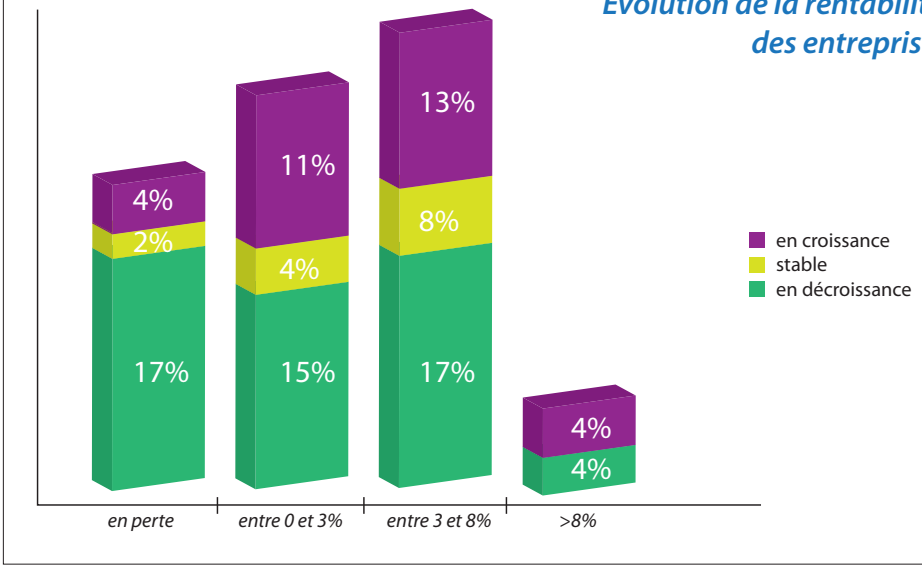
L'effort des entreprises dépensé dans le R&D est loin d'être une généralité dans les entreprises de la profession. Seules 19% des entreprises rencontrées consacrent plus de 5% de leur CA dans l'innovation.

Le pilotage financier, oui mais pas toujours !

Nous constatons pour 53% des entreprises une dégradation de leur rentabilité au cours du dernier exercice. En outre, 23% des entreprises ont un résultat net négatif.

La gestion de la trésorerie reste un réel problème pour les entreprises en temps de crise. La relation avec les banques est compliquée. Un lien est à faire entre cette problématique et la non formalisation d'un business plan. En

Evolution de la rentabilité des entreprises



effet, ce dernier est un bon outil de négociation, tout comme les tableaux de bord financier.

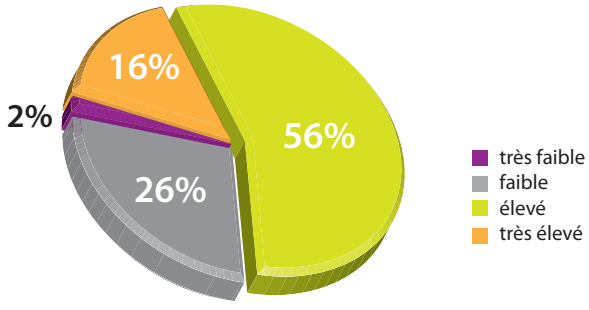
Pour renforcer notre propos, nous constatons que 38% des entreprises rencontrées ne formalisent pas de budget en comparant l'activité en cours avec celles des années précédentes.

Et les Ressources Humaines dans tout ça ?

Deux principales problématiques sont présentes dans la majorité des entreprises rencontrées.

D'une part, les difficultés de recrutement sont un frein au développement des entreprises, 73% des interrogées ont du mal à recruter les compétences nécessaires à leur croissance.

Niveau de difficulté lié au recrutement



D'autre part, la structuration de la gestion des ressources humaines et l'anticipation des compétences nécessaires à la réussite des projets de l'entreprise. 65% des entreprises n'ont pas mis en place de démarche de GPEC.

Par ailleurs, l'analyse montre que les entreprises investissant dans la formation ont connu une meilleure évolution de leur chiffre d'affaires sur les 3 dernières années et ce malgré la crise. La notion de Capital Humain n'est pas encore intégrée comme un levier de développement futur de l'entreprise.

Les préconisations

Pour accompagner les problématiques détectées, des plans d'actions ont été construits afin d'aider les entreprises à les surmonter.

En conséquence des éléments exposés dans notre introduction nous retrouvons 3 familles de préconisations le commercial (29%) et la finance (25%) et la stratégie (18%).

Par exemple, dans le domaine commercial, la formalisation d'un plan d'actions commerciales, la création de supports de communication ou l'élargissement de la zone de prospection ont été des actions recommandées.

Pour la finance, les démarches conseillées ont été, entre autres, la mise en place d'un prévisionnel de trésorerie, l'actualisation du taux horaire ou la mobilisation des aides aux financements type OSEO.

De manière non exhaustive, les autres préconisations suggérées aux entreprises portaient sur les points suivants :

- la formalisation d'un business plan, le développement de la part exportation, …
- la conduite des entretiens professionnels, la mise en place d'une démarche GPEC, …
- l'analyse des indicateurs de production, optimisation de la gestion des stocks, …

Répartition des préconisations

Les perspectives

En France, l'évolution du PIB a enregistré une progression de 0,2% au premier trimestre 2010 puis de 0,6% au deuxième. Cette croissance est en partie liée à un phénomène de restockage des entreprises.

Le troisième trimestre devrait voir la croissance ralentir puis croitre à un rythme modéré jusque mi 2011.

Au global, le gouvernement prévoit une progression de 1,4% cette année (après une récession historique de 2,9% en 2009). Le ministre de l'Economie Christine Lagarde maintient la prévision d'une croissance du PIB de 2,5% en 2011. Les économistes, plus réalistes, prévoient une croissance autour de 1,5%. Amélioration qui ne permettra pas de retrouver le niveau d'activité de 2007.

Le rebond de l'activité industrielle française (visible depuis l'hiver 2009) soutenu par les plans de relance généralisés et la reconstitution des stocks, semble avoir atteint son pic.

L'ensemble de l'industrie française ayant même progressé de 1,7% en raison du bond de la production d'énergie (9,8%) et par l'automobile (4 ,7%) sur les 5 premiers mois de l'année.

Les récentes enquêtes de conjoncture laissent présager un ralentissement de la production dans les prochains mois.

Sur l'ensemble de l'année, la production manufacturière se redresserait de 4,3%, après une chute de 11,8% en 2009.

Seul un gros tiers du chemin perdu pendant la crise à été récupère. Selon Frédérique Cerisier, économiste BNP Paribas *« la production manufacturière ne retrouverait pas son niveau d'avant crise avant le second semestre 2011 ».*

Concernant la production des industries du plastique, elle a globalement progressé de 9% en volume sur les cinq premiers mois de l'année 2010 (après -10% en 2009), la fédération de la plasturgie souligne de fortes disparités entre les secteurs. Les pièces à destination de l'industrie enregistrent

un bond de 26% de sa production, tirée par l'automobile, tandis que celle destinée au marché de la construction ne redémarre pas.

Le plastique pour l'emballage progresse de 6% sur cinq mois. Dans l'ensemble, la fédération note « un palier » à la fin du premier semestre.

Cependant en juin, la production industrielle a chuté de 1,7% et dans une moindre mesure de 1,2% dans la fabrication de produits en caoutchouc et plastique. La tendance reste néanmoins positive sur l'ensemble.

En Europe, le bilan est mitigé. En Allemagne, le deuxième trimestre 2010 a été ponctué par une croissance du PIB allemand de 2,2%, la plus forte depuis la réunification de 1990.

Le gouvernement pourrait revoir à 3% sa prévision pour 2010, contre 1,4% précédemment. Mais la croissance ne va pas être aussi forte pour les deux trimestres à venir et au-delà.

En comparaison, au deuxième trimestre le PIB italien a connu une légère croissance de 0,4% donc inférieure à la croissance de 1% pour l'ensemble de la zone euro.

La bonne surprise allemande ne suffit pas rassurer sur l'avenir de l'économie européenne.

Si l'Allemagne se porte aujourd'hui aussi bien, cela a à voir avec la vigueur de son industrie qui contribue pour 25% à la richesse créée, contre 14% en France. En effet, la production industrielle allemande a enregistré une progression de 5,4% sur l'ensemble du trimestre.

La capacité de nos entreprises à se projeter, à bâtir une vision claire et à investir dans la performance à la fois interne (industrielle, financière, humaine) et commerciale est un enjeu pour tout de suite.

En effet, la crise (de quelque nature qu'elle fut) a accéléré plus encore le rythme, et accru le changement de paradigme économique auquel nous étions habitués.

L'innovation sous toute ses formes est un allié, l'impermanence n'a jamais été aussi prégnante avec également son potentiel d'opportunité à construire.

Contact
• Thierry-Guillaume Bardin
Cediplast Conseil
tg.bardin@cediplast.fr

• Audrey Viricel
Cediplast Conseil
a.viricel@cediplast.fr

• Guilhem Deleuze
Cediplast Conseil
g.deleuze@cediplast.fr

Ce dispositif est encore disponible jusqu'à fin 2010

Comme support à la démarche nous utilisons un outil permettant de balayer l'ensemble des grands domaines d'une entreprise : stratégie, commercial, production, finance et ressources humaines.

single
first choice
in temperature control

Les pâtes « al dente » demandent à la fois une température de cuisson précise et un timing exact.
Ce qui est vrai pour la cuisson des pâtes l'est également pour la régulation thermique des moules.
Les thermorégulateurs SINGLE sont puissants tout en restant peu gourmands en énergie – appareils à eau jusqu'à 200°C et à huile jusqu'à 350°C. Ils possèdent un affichage du débit, une commande multilingue ainsi que de nombreuses interfaces et options.
Avec SINGLE, prenez goût aux économies. **www.single-temp.de**

**Rendez-nous
visite à la K 2010
Du 27 oct. au 3 nov. 2010
Hall 10, stand N° 10G56**

easitemp®
The New Standard in Temperature Control
Appareils standard
compacts et économiques.
Rapport qualité / prix intéressant.
www.easitemp.eu

BEWE – PLAST
Z.I. 15, rue des Cressonnières
B.P. 123 – F-95505 Gonesse Cedex
Tél. : +33 (0)1 39 87 06 60
Fax : +33 (0)1 39 87 14 32
beweplast@beweplast.com
www.beweplast.com

Les fiches métiers et le répertoire des certifications de la plasturgie

sont accessibles en ligne sur le site de l'Observatoire de la Branche : www.observatoire-plasturgie.com.
Le répertoire des métiers et des certifications de la branche plasturgie est maintenant accessible en ligne sur le site internet de l'Observatoire.

Ce répertoire présente 24 fiches métiers et 123 fiches de certifications décrites de manière détaillée.

Contact
Florence BONNET-TOURE
Délégué Général Adjoint
Fédération de la Plasturgie
T. 01 44 01 16 19
Email : f.bonnet@fed-plasturgie.fr

Action contre la refonte de la directive produits électriques et électroniques

Le département HSE de la Fédération de la Plasturgie mène une action en collaboration avec PlasticEurope, le syndicat des producteurs de matières plastiques, contre le projet de refonte de la directive « RoHS ».

Pour mémoire, cette directive 2002/95/EC sur la limitation de l'utilisation de certaines substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques, interdisait et interdira l'utilisation de certaines substances, notamment des retardateurs de flamme, dans les produits électriques- électroniques.

Or, l'actuel projet européen vise à inclure des interdictions pures et simples : du PVC !, du bisphénol A et d'un phtalate (le DEHP).
La position commune présentée aux ministères de l'Industrie (le 30 août) et de l'Ecologie (le 9 septembre) exprime très précisément la dangerosité sur nos marchés et l'inutilité de ces mesures.

En effet, toutes les études validées à ce jour démontrent l'absence de dangers de ce polymère, monomère ou substance dans ces applications, et d'autres. En plus de la citation des dernières études scientifiques, il est aussi demandé de respecter les règles et délais prescrits par REACH en termes de recherche de substituts et d'interdiction réglementaire d'utilisation.

Ainsi, l'action vise à éviter ces interdictions, car infondées scientifiquement et porteuses, si validées, de possibles futurs projets d'extension à d'autres applications.

Contact
Eric GRAVIER
Responsable Département HSE
Fédération de la Plasturgie
T. 01 44 01 16 09
eric.gravier@fed-plasturgie.fr
www.enviroplast.org

PROJET LEONARDO PLASTIGREEN

Depuis deux ans, la Fédération de la Plasturgie pilote le projet PLASTIGREEN en partenariat avec la confédération européenne de la Plasturgie, EuPC, la fédération professionnelle espagnole ANAIP et les centres de formations hollandais Kenniscentrum PMLF, italien Aris Formazione e Ricerca, allemand EBG et polonais ZDZ, et avec le soutien de la Commission Européenne au travers d'un cofinancement du programme Leonardo da Vinci.

Ce partenariat a permis de développer une nouvelle certification adaptée aux besoins des opérateurs des entreprises de plasturgie sur les problématiques liées au développement durable.

Afin de présenter les résultats de ce projet, les partenaires organisent une conférence à Bruxelles le 16 septembre 2010 dans les bureaux d'EuPC. Davantage d'informations relatives au projet PLASTIGREEN sont disponibles sur le site :

www.plastigreen.org
Audrey NOBLE
Chargée de mission Europe
Fédération de la Plasturgie
T. 01 44 01 16 34
Email : a.noble@fed-plasturgie.fr

Rapprochement de branches
dans l'objectif de création d'un nouvel OPCA commun

La Fédération de la Plasturgie mène depuis plusieurs mois un large processus de réflexion sur les rapprochements possibles pour l'OPCA Plastifaf.

Le choix de notre branche s'appuie sur la volonté de construire rapidement un OPCA industriel fort, permettant de :
- renforcer le conseil et l'accompagnement de proximité des PME,
- développer de l'ingénierie, des outils et des dispositifs permettant une formation des salariés orientée vers les besoins du secteur,
- conserver l'indépendance de la politique et de la gestion des fonds de la plasturgie.

Un processus de rapprochement engagé avec les branches de C2P, qui doit permettre de tenir des négociations paritaires interbranches pour la création d'un nouvel OPCA.

Des travaux ont été menés dans ce sens au printemps 2010 avec les branches de l'OPCA C2P (chimie, pétrole et industries pharmaceutiques) et avec les organisations syndicales de salariés des différentes branches concernées. Ces travaux ont permis de fixer dans chaque domaine (missions et stratégie / gouvernance / schéma organisationnel) le cadre consensuel du futur OPCA commun.

Les branches ont donc convenu de négocier un accord interbranches, qui doit poser les bases de ce nouvel OPCA. Les négociations paritaires devraient débuter au mois d'octobre 2010.

La loi relative à l'orientation et à la formation professionnelle adoptée le 14 octobre 2009 impose ce travail aux branches. Cette loi fixe de nouvelles règles pour les OPCA, à partir du 1er janvier 2012, et a fixé la date limite du 1er septembre 2011 pour effectuer les demandes d'agrément auprès du Ministère du Travail pour les nouveaux OPCA. …/…

Des échanges avec les branches du Forthac pour étudier la possibilité d'ouvrir le périmètre du champ du futur OPCA commun.

Les représentants des branches qui composent C2P et Plastifaf ont rencontré le 14 septembre les représentants des branches du Forthac (textile, habillement, cuir), pour leur présenter les conclusions des travaux menés pour la création d'un OPCA commun, dans la perspective d'un rapprochement possible.

Les branches du Forthac doivent étudier cette proposition et décider leur position d'ici le mois de novembre 2010.

LA PLASTURGIE
FÉDÉRATION

Evolution de la politique formation de la branche et modification de l'accord formation de 2004

La Fédération de la Plasturgie va engager des négociations paritaires pour élaborer un avenant à l'accord du 24 novembre 2004 relatif à la formation professionnelle tout au long de la vie dans les entreprises de la plasturgie.

La loi relative à l'orientation et à la formation professionnelle adoptée le 14 octobre 2009 a transformé un certain nombre de dispositifs de formation, ce qui implique des modifications importantes dans l'accord de branche, notamment sur les contrats de professionnalisation, les certificats de qualifications professionnelles ou le droit individuel à la formation.

La Fédération de la Plasturgie a déjà mené des actions avec les organisations syndicales de salariés depuis un an pour permettre une adaptation de plusieurs dispositifs gérés par Plastifaf pour faciliter la gestion de ces actions.

Mais l'adaptation de certains dispositifs nécessite une négociation paritaire pour un avenant à l'accord de branche.

Les modifications apportées par la loi ne permettent plus à Plastifaf de prendre en charge tous les contrats de professionnalisation, sans négociation d'un nouvel accord de branche.

L'une des conséquences de la loi est la restriction des actions de formation susceptibles d'être financées par Plastifaf dans le cadre des contrats de professionnalisation : ceci aura pour conséquence la diminution de moitié du nombre de contrats de professionnalisation financés par Plastifaf.

Il est donc important qu'un avenant à l'accord de branche soit signé sur ce sujet dans les meilleurs délais, mais cette négociation paritaire doit également aborder tous les autres sujets formation réformés par la loi.

Une plate-forme puissante

Une des lignes de production mondiales les plus puissantes et efficientes au niveau énergétique

Lorsque le high-tech japonais rencontre l'engineering allemand, le résultat ne peut être qu'exceptionnel !
Trois technologies d'entraînement – hydraulique, hybride et tout électrique – sont basées sur une plate-forme commune et couvrent une gamme de forces de fermeture de 250 à 20.000 KN. Combinées avec un très large catalogue d'options, elles apportent la solution à chacune de vos demandes spécifiques et à chacun de vos besoins de production.

www.sumitomo-shi-demag.eu

Sumitomo SHI DEMAG

Cinq TPE se mobilisent en Saône-et-Loire

A l'initiative d'Allizé-Plasturgie Bourgogne dans le cadre du CAPéCO (1), 5 TPE de la filière, implantées en Saône-et-Loire se sont engagées autour du thème « Gagner du temps pour gagner du cash ». La conduite de cette action est confiée à CVA+, membre du Réseau Expert Allizé-Plasturgie.

Le constat initial

Quand on est dirigeant de TPE, *« on s'éparpille beaucoup » car « on est au centre de tout » et « on ne consacre pas forcément son temps sur l'essentiel, sur des actions qui font réellement avancer l'entreprise ».*

Un programme adapté

Le parcours de 8 mois, alterne des ½ journées « terrain » et des ½ journées « collectives », au rythme d'une par mois afin de respecter les contraintes de l'activité et les besoins spécifiques des dirigeants de TPE.

Les ½ journées « terrain » suivent le cheminement suivant :
- dans un premier temps sont caractérisés les besoins de temps et les pollueurs de temps.
- dans un second temps les pollueurs de temps sont éliminés.
- dans un troisième temps, les besoins sont satisfaits et la bonne organisation garantissant la pérennité des progrès se met en place.

Les ½ journées «collectives» sont des moments où les recettes gagnantes sont partagées.

Les Entreprises participantes

Engagée depuis avril 2010, les 5 TPE sont de tailles très différentes (1 à 12 personnes), très jeunes pour certaines ou déjà confirmées sur leur marché. Leurs activités sont également diversifiés : chaudronnerie plastique, conception et réalisation de moules d'essais, Bureau d'Etudes rotomoulage et injection, modelage, négociation et maîtrise des flux d'approvisionnement.

Pollueurs et objectifs

La visite initiale et les réflexions individuelles montrent que les « pollueurs de temps, (et donc de cash !) sont de nature très différente et très liés à « l'âge, la maturité », la taille et la nature des projets de l'Entreprise.

• Pour les entreprises les plus jeunes, les pollutions proviennent du positionnement sur le marché (pas encore suffisamment précis) et la maîtrise d'un nouveau métier.

• Pour les autres, la charge administrative du dirigeant, le management et l'organisation et la transmission.

Les objectifs portent sur la viabilité de l'activité pour les « jeunes » entreprises et pour tout les dirigeants, se dégager du temps pour se consacrer au commercial et au développement ou, tout simplement, prendre du recul pour se consacrer à d'autres projets.

©Alexey Afanasyev - Fotolia.com

(1) CAPéCO : Contrat d'Appui à la Performance Economique et à l'Evolution des Compétences signés par Allizé-Plasturgie avec l'Etat, la Région, Pôle Emploi et l'Académie.

Point à mi parcours

Qu'en est-il aujourd'hui ?
Pour les « jeunes » entreprises :

- Les projets sont devenus lisibles. Des jeux de rôle en séances collectives en ont validé contenus et argumentations. L'approche commerciale

est de ce fait plus efficace et les rendez-vous mieux ciblés plus faciles à prendre.

- La prospection avance, des jalons solides sont posés et des perspectives tangibles se profilent à court terme.

Pour les autres Entreprises (et à terme pourquoi pas toutes…) :
- Les causes de surcharges administratives sont identifiées et des solutions sont encours de test.

Ex : Multiplication des devis => Automatisation partielle du chiffrage.

- Les problèmes de management et d'organisation sont caractérisés => Manque de cadre de management, là aussi selon les Entreprises des solutions sont à l'essai.

- Gain de temps via une amélioration du rangement et de la propreté.

- Gain de temps via une planification négociée.

- Gain de temps via une extension de la polyvalence.

- Gain du temps via une mobilisation des « troupes ».
  - Objectifs négociés
  - Projets MT partagés
  - Règles du jeu fixées

Une aventure humaine

« Gagner du temps, gagner du cash » est, pour tous les participants, une aventure humaine :
- Les expériences se transmettent, les anciennes comme les nouvelles.
- Des flux de CA s'imaginent.
- Des réseaux se testent via des expériences de sous-traitance.

Pour CVA+, plus que le « consultant » il y a l'homme qui partage les succès comme les échecs, qui gère les baisses de moral, les moments de découragement comme les moments d'emballement et là aussi … on « gère » le temps et le cash.

Bourgogne Conseil régional

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Plastdecor
SECOND-HAND PLASTIC MACHINERY

• ACHAT
• VENTE DE MATÉRIEL D'OCCASION
POUR LA TRANSFORMATION DES MATIÈRES PLASTIQUES
• IMPORT / EXPORT

PLASTDECOR / ZI Sud – 741 Rue de l'ange / 01100 Bellignat / Tel : 00 33 (4) 74 81 80 98 / Fax : 00 33 (4) 74 77 93 90 / Mail : contact@plastdecor.com

> INDÉPENDANCE
Liberté de choix des fournisseurs

> ÉCOUTE
Analyse et compréhension de vos besoins
à travers une relation personnalisée

> RÉACTIVITÉ
Anticiper les évolutions
et proposer des solutions innovantes

> EXPERTISE
Rédaction et suivi des contrats
Gestion des sinistres

> ÉTHIQUE
Rigueur, transparence, confiance

Partenaire totalement indépendant des compagnies, constitué d'une équipe de professionnels avec l'accès à des réseaux nationaux et internationaux.

Philippe QUETIER
p.quetier@sofras-conseil.com

Jacques BOISSONNET
j.boissonnet@sofras-conseil.com

DOMMAGES AUX BIENS

Incendie et risques annexes
Pertes d'exploitation
Tous risques moules
Dommage-ouvrage, Tous risques chantiers
Marchandises transportées...

RESPONSABILITÉ CIVILE

Responsabilité civile professionnelle
Responsabilité civile produit
Responsabilité civile dirigeants...

GESTION SOCIALE

Absentéisme (MENSUPLAST)
Prévoyance, complémentaire santé
Missions à l'étranger
Homme clé...

Assurances
SOFRAS Conseil
La maitrise des risques de l'entreprise

62 rue Montgolfier 69006 LYON
Tél : 04 78 37 57 17
Fax : 04 78 38 09 05
sofras@sofras-conseil.com
www.sofras-conseil.com

EMMANUEL ROSSI
Délégué Général d'Allizé-Plasturgie

Made in... ???

La Chine : un pays "émerGéant"… la formule n'est pas de moi ! Elle est de Christine Lagarde qui l'a prononcée, lors de l'Université du MEDEF le 1er septembre dernier sur le thème "L'étrangeté du monde, mode d'emploi" et lors de la table ronde « La Chine a-t-elle déjà gagné ? ».

Il aura suffit de quelques années pour que l'Empire du Milieu devienne une véritable puissance mondiale et tout laisse à penser que la Chine a surmonté les conséquences les plus graves de la crise économique. Dans le monde en profonde mutation, la Chine a non seulement maintenu son propre développement, mais également contribuée au progrès du reste du monde. A titre d'exemple, le volume des échanges commerciaux entre la Chine et la France est passé de 100 millions de dollars / an à 100 millions de dollars / jour sur la période 1964 à 2009 !

Mais, selon Kong Quan – Ambassadeur de Chine en France – *« la Chine n'a pas gagné »* car malgré les bonnes notes qu'elle affiche (croissance moyenne + 9,8% et 11,1% au cours de la période en cours) la Chine reste toujours à la centième place en termes de PIB par tête d'habitant. Malgré des succès économiques, la Chine a donc des progrès historiques à réaliser dans les domaines politiques, social, démocratique, et en matière de droits de l'homme et de l'Etat de droit. Il faudra également qu'elle adapte sa culture pour qu'elle respecte les lois internationales sur la propriété industrielle…

Certes, depuis son entrée à l'OMC, la Chine ouvre davantage son marché au monde, mais la forte pression internationale qu'elle subit en matière de ressources, d'énergies et d'environnement fait de la Chine un « vaste eldorado » qui aspire tous les investissements économiques dans tous les secteurs.

Assoiffée de matières premières, elle va aussi les chercher là où elles se trouvent, investissant massivement en Afrique. Mais pas seulement !... Dans son livre "Quand la Chine change le monde" Erik Izraelewicz cite cette anecdote : *"Surprise à Cahors : dans le ZI sud de la ville, une usine chinoise vient de s'installer, en 2004. Elle y fera travailler une soixantaine de personnes. Le Lot, comme le reste de la France, a plutôt l'habitude de voir ses entreprises émigrer vers l'Empire du Milieu, où les salaires sont tellement plus bas. Mais l'affaire est particulière : l'usine va récupérer auprès des agriculteurs du Sud-ouest leurs vieux plastiques, qu'elle lavera et broiera avant de les expédier là-bas, où la demande est en plein boom. Pour y fabriquer des bidons, tuyaux et caisses qui reviendront ici marqués du fatal "made in China"*. Certes, le fait reste anecdotique mais traduit néanmoins l'incroyable appétit chinois.

Il est aussi le reflet d'une triste réalité : c'est celui de la perte dramatique de parts de marché de notre industrie au cours des 10 dernières années, comme le montre la comparaison entre 1999 et 2009. Cela apparaît très clairement lorsqu'on observe le recul global des exportations des produits français conjugué à l'augmentation des importations de produits étrangers dans notre consommation nationale. Exporter moins, importer davantage, c'est le signe d'une économie qui s'était progressivement détournée du «fabriqué en France». Le résultat, nous le connaissons, c'est la perte de près de 600 000 emplois industriels en 10 ans.

La Chine n'est pas le seul « coupable » de cette désindustrialisation française, les autres pays « low cost » ayant pris largement leur part dans ce phénomène.

C'est pour tenter d'enrayer cette tendance lourde que Christian ESTROSI lançait le 30 août dernier l'Observatoire du « Made in France » précisant que pour lui « fabriquer en France », ce n'est pas concevoir en France des produits qu'on fera réaliser ailleurs. Ce n'est pas assembler en France des composants importés de pays étrangers à bas coûts. Ce n'est pas non plus apposer sur un produit fabriqué à l'étranger le nom d'une grande entreprise française bien connue des consommateurs. *«Fabriquer en France», c'est réunir tout le savoir-faire et toute la diversité du tissu industriel français dans la chaîne de valeur des produits qui portent cette appellation ».*

De même, « fabriquer en France », ce n'est pas se mettre en repli des évolutions du monde mais bien au contraire, chercher à tirer le meilleur parti des évolutions de la mondialisation. Ce n'est pas de protectionnisme qu'il s'agit, mais d'une volonté de placer notre industrie au cœur d'un modèle de croissance économique. »

Ainsi, parmi les propositions issues des Etats généraux de l'Industrie, on soulignera le dispositif d'aide à la ré-industrialisation qui permet de cofinancer jusqu'à 60% de l'investissement des PME et des ETI lorsqu'elles décident de réinvestir en France et y créer des emplois. Grâce aux 200 millions d'euros qui lui ont été consacrés, ce dispositif devrait permettre de soutenir une quarantaine de projets de ré-industrialisation avec la création de 2 000 emplois d'ici trois ans.

Parallèlement il convient de se doter des outils législatifs et réglementaires qui sont indispensables pour donner une réalité tangible à cette politique du « Fabriqué en France », suivant ainsi les recommandations du rapport d'Yves Jégo sur la mise en place d'un label marque France. Une mission administrative travaille actuellement à l'élaboration des textes législatifs et règlementaires sur la transparence et la traçabilité et conduira à la rédaction d'un mémorandum exposant la position de la France auprès de la Commission européenne et de ses services en faveur d'une révision de la législation européenne sur le marquage d'origine.Christian ESTROSI soulignait enfin que *« les Français ont le droit de savoir d'où proviennent les produits qu'ils achètent. Dans une récente enquête commandée par mon ministère, près de 95% des Français jugeaient d'ailleurs important que les entreprises indiquent si leurs produits ont été ou non fabriqués en France. »*

Reste à savoir si ce critère aura un impact concret lors de l'acte d'achat… la réalité du porte monnaie risquant bien de l'emporter sur le civisme affiché !

Les groupements d'achats : Une affaire de prix ...

©Arthur Péquin

La concentration des clients et des fournisseurs s'accentue et les évolutions de leurs stratégies ne sont pas toujours compréhensibles. Dans le même temps, les mutations structurelles qui impactent la filière plasturgie sont toujours en cours : poursuite de la relocalisation d'une partie de la production de l'Europe de l'Ouest vers l'Asie, montée en technicité et en savoir-faire technologique des pays autrefois émergents, pression continue sur les prix de la part des donneurs d'ordres, volatilité des matières premières et augmentation générale des coûts, contraintes fiscales et réglementaires en accroissement permanent…

Face à cela, les PME de la plasturgie manquent de marge de manœuvre qu'elles soient techniques, organisationnelles… elles agissent souvent de manière dispersée, sans solidarité au sein de la filière pensant que chacun, individuellement, pourra mieux tirer son épingle du jeu.

Gérard GOUJON

C'est d'ailleurs ce que regrettait Gérard GOUJON (Président d'Allizé-Plasturgie Rhône-Alpes et PDG de PRP Création (Oyonnax) lors de son témoignage à l'occasion de la Rencontre Annuelle d'Allizé-Plasturgie en Juillet dernier (cf Plastilien Septembre 2010). Il illustrait son propos en se référant à la hausse des prix des matières premières que les entreprises subissent et peuvent difficilement répercuter sur leurs tarifs. *«C'est l'enjeu de demain, certaines entreprises connaissent des problèmes de régularité de l'approvisionnement. Nous achetons les matières premières à des groupes beaucoup plus puissants que nous.»*. Il a donc préconisé que *«chaque société fasse partie d'un groupement d'achat et de mettre à part, face aux clients, l'aspect indexation des tarifs sur la fluctuation des prix des matières premières afin de cesser de toujours s'opposer les uns aux autres»*.

Le groupement d'achats RONAX est à ce titre précurseur, puisque dès 1996, neuf sociétés se regroupaient au sein d'un GIE, puis fusionnait en 2006 avec LINKPLAST pour représenter aujourd'hui 16 sociétés.

Le groupe G.PACK a également franchi le pas dès 2002 en créant un groupement d'achat (GMB) et en poussant, en 2010, la stratégie de regroupement encore plus loin en fusionnant celui-ci avec un groupement similaire, Alliance Plasturgie, basé dans l'ouest de la France (voir encadré p.19).

La synthèse de l'étude « Benchmarking Plasturgie France, Allemagne, Italie »

… mais surtout une affaire d'hommes !

présentée dans le cadre de cette même manifestation a d'ailleurs mis en exergue un enseignement principal : la plasturgie française a beaucoup à apprendre de ses voisines. Notamment en ce qui concerne la capacité des sociétés de la plasturgie italienne et allemande à se regrouper de manière formelle ou informelle pour nouer des partenariats, répondre en commun à des appels d'offres, mutualiser les achats…

Force est de reconnaître qu'en France, il faudra bien un jour surmonter l'individualisme « génétique » de trop de chefs d'entreprises, et en ce qui concerne spécifiquement les groupements d'achats, dépasser la méfiance des personnes en charge des achats qui craignent la remise en cause de leur façon de mener les négociations, ou pire de voir leurs compétences mises à l'épreuve de la comparaison…

Réduire les rapports de forces en mutualisant les achats : l'expérience Ronax

La valeur ajoutée d'une mutualisation est tellement évidente qu'elle pourrait presque en sembler simpliste : massifier les volumes permet de négocier de meilleurs tarifs, abaissant ainsi le coût des matières premières, des équipements, des services. Si obtenir de meilleurs prix par l'effet volume est indiscutablement la motivation première de la constitution d'un groupement d'achats, il serait réducteur de considérer qu'il s'agit là de son seul bienfait.

Pour Jean-Marc MANDUCHER Directeur Général du Groupement d'achats RONAX, c'est aussi un moyen de *« rationnaliser sa politique d'approvisionnement en matières premières notamment par un travail d'analyse sur la diversité et le nombre de références, d'accompagner les membres du groupement dans une stratégie de double ou triple homologation de matières, de leur faire gagner du temps, de garantir le respect des engagements pris par les fournis-*

LES GROUPEMENTS D'ACHATS : UNE AFFAIRE DE PRIX... MAIS SURTOUT UNE AFFAIRE D'HOMMES !

Jean-Marc MANDUCHER et Emmanuelle BOIZET

RONAX : 123 millions d'euros d'achats en 2010

CA Achats Matières Premières **Plastiques** Tonnage Matières Plastiques : 45 000 Tonnes	81 000 K€
CA Intérim	13 500 K€
CA Transports	12 500 K€
CA Emballages (cartons/palettes/sacs/bacs/étiquettes/etc...	7 000 K€
CA Fournitures industrielles	2 800 K€
CA Colorants	1 800 K€
CA Fournitures de bureau	250 K€
CA Autres achats	4 150 K€
TOTAL ACHATS NEGOCIÉS	123 000 K€

Chiffre d'affaires vente des adhérents : 450 M€ en 2010

seurs, d'anticiper les variations à venir, car le groupement dispose par nature de multiples capteurs qui sont autant de sources d'information...».

Il met également à disposition de ses membres des outils, des statistiques, des accords cadres… consultables par eux sur un intranet sécurisé, propose des réunions « achats », favorise l'organisation de réunions « individuelles » entre membres, et anime des groupes de travail et des commissions.

Emmanuelle BOIZET (Présidente de RONAX et PDG de la Société ROVIP) y voit aussi d'autres vertus, particulièrement vis-à-vis des clients qui réagissent très positivement au fait que leur fournisseur fasse partie d'un groupement d'achats : *« cela donne du poids, cela les rassure sur notre capacité à être approvisionnés et sur notre compétitivité ».*

Et parmi les autres effets induits, tous les deux s'accordent à penser que le groupement favorise aussi une solidarité entre les membres : les liens réguliers entretenus entre eux autorisent des collaborations informelles, des échanges de bonnes pratiques, des dépannages… *«Au sein du groupement, les gens construisent finalement une aventure commune, aventure qui finit par rayonner sur d'autres thématiques qui ne font pas partie de la vocation de RONAX»* constate Jean-Marc MANDUCHER.

Dans la pratique, RONAX est le seul négociateur de l'ensemble des conditions d'achats et le garant des engagements pris par les fournisseurs lors de la négociation.

Les membres gèrent les commandes, les approvisionnements et les conditions de règlement auprès des fournisseurs qui les facturent directement.

En ce qui concerne le fonctionnement du groupement qui emploie 9 salariés, son budget d'exploitation est financé par les cotisations des adhérents. Les remises de fin d'année issues des fournisseurs, négociées et collectées par RONAX sont reversées à 100% aux adhérents.

L'ensemble du processus est encadré par des statuts, un règlement intérieur, une charte de principes fondamentaux et des accords de confidentialité.

Budget des principales familles de matières (2010)

PP	PE	PA	PVC	POM	ABS	PC	PS
21600 T	10400 T	6600 T	2800 T	1800 T	1300 T	890 T	2000 T

PBT	PPO	PC ABS	SAN	PMMA SMMA	TPE	PCTA	AUTRES	TOTAL
870 T	100 T	400 T	300 T	70 T	200 T	70 T	1600 T	51000 T

Un groupement d'achat est avant tout une aventure humaine

Certes à l'origine de la constitution d'un groupement d'achats, des critères objectifs seront privilégiés : taille, volume, marchés (éviter la concurrence frontale entre les membres), la nature du portefeuille d'achats et la localisation géographique.

Mais ce dernier critère ne sera pas, à priori, discriminant car des solutions pratiques peuvent toujours être trouvées : *« cela demande des adaptations mais cela n'est pas un handicap dans la négociation »* souligne Jean-Marc MANDUCHER.

A noter aussi, qu'en ce qui concerne le critère de la taille, le groupement actuel qui totalise au travers de ses 16 sociétés adhérentes (*) 4.500 salariés répartis sur 56 sites de production (42 en France et 14 à l'étranger) comprend pour l'essentiel des PME dont l'effectif varie entre 50 et 500 personnes, mais n'est pas hostile à l'idée d'étudier des solutions spécifiques « sur mesure » destinées à des TPE.

Mais ces critères purement quantitatifs ne sont pas l'essentiel : car même la plus idéale combinaison de ceux-ci ne suffira pas pour rallier un groupement d'achats… si le facteur humain n'est pas aussi au rendez-vous !

De fait la personnalité du dirigeant, (sa philosophie, ses valeurs) est un critère déterminant. Car un groupement d'achat est un « éco-système » avant tout fondé sur la confiance mutuelle, la transparence et la notion de long terme.

Implantations des membres

RONAX reste avant tout une structure ouverte, capable d'accueillir de nouveaux adhérents sur un périmètre géographique national, dans le respect des règles du groupement, des notions de confidentialité et d'implication de la part des directions générales.

(*) Les Membres de RONAX : ALP, BOUILLER, CEMM THOME, COURANT, EDA, ERCE, FAIVELEY PLASTURGIE, FPSA, GPI, MARMILLON, PLASTIBELL, RDP, ROVIP, S3I, TBI, TECMAPLAST.

Pour en savoir plus :
www.ronax.fr ou
p.picart@ronax.fr

PLASTURGIE : DEUX GROUPEMENTS D'ACHATS S'ASSOCIENT

Le GIE Alliance Plasturgie et la SAS GMB s'unissent pour former le GAP (Groupement achats plasturgie).
Objectifs : sécurisation des approvisionnements et réduction des coûts.

La Lettre des Achats – 7 septembre 2010

Constitué en société par actions simplifiées (SAS) le 17 mars 2010, le GAP regroupe les sept entreprises de l'ancien GMB (créé en 2001 à Saint-Martin-du-Fresne, dans l'Ain) et les sept adhérents d'Alliance Plasturgie (fondée en 1996 à Alençon, dans l'Orne). Représentant 300 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2 000 salariés sur 37 sites, la nouvelle entité est présidée par la PDG de Millet, Christine Millet. Son directeur général est le patron du groupe Dedienne Multiplasturgy, Pierre-Jean Leduc.
Convergeant sur les méthodes achats et la philosophie entrepreneuriale, les 14 PME [1] – toutes plasturgistes mais non-concurrentes – visent plus de sécurisation des approvisionnements et de réduction des coûts. « Être plus nombreux permet aussi d'avoir plus facilement accès aux gros fournisseurs, d'échanger des informations marché plus fiables et de pérenniser le groupement d'achats », relève Marie-Dominique Poggi, l'un des deux coordinateurs du GAP.
Les achats de matières plastiques (35 000 tonnes par an), d'emballages, d'intérim et de fournitures de bureau atteindront en 2010 près de 50 millions d'euros. Soit une moyenne de 20 à 25 % du montant total des achats des entreprises membres (dont 80 % possèdent un service achats). Un taux de couverture amené à évoluer à la hausse.

[1] *Alençon Plastic, Appliplast Groupe T'nB, Beaba, Bihr, Bouillard, Caliplast, Dedienne Multiplasturgy Group, Evolutif, Gpack, Manuplast, Millet, Plastiques 2005, Standard Gum et Tournaire.*

DE LA MATIÈRE
NAISSENT LES FORMES

© REFLET Communication - Nancy / Belfort - 03 84 22 60 39

AMP

alpha matières plastiques

PARIS - COLMAR - OYONNAX

SIÈGE ADMINISTRATIF 6 rue de l'Industrie - 68126 BENNWIHR-GARE - TÉL. +33 (0)3 89 20 13 90 - FAX +33 (0)3 89 20 13 99
matiere@amp.fr - **www.amp.fr**

Thierry CHARLES • Allizé-Plasturgie •

Sous-traitance : Jean-Claude Volot au rapport !

« Comment ne pas vouloir ce que veut l'ordre des choses ? »
NDLA

« Une stratégie industrielle ne peut en effet pas se réduire à une stratégie d'achat, elle-même réduite à la compression des prix. Il faut également bâtir dans notre pays des filières, des écosystèmes, qui permettront les vrais gains de productivité.
Les grands groupes doivent se sentir une responsabilité dans l'animation des filières industrielles dont ils sont les leaders ».
Jean-Claude Volot, Médiateur des relations inter-entreprises et de la sous-traitance.

« Médiateur de la sous-traitance: des sanctions et une loi cadre », titrait dès le 31 août « l'Usine nouvelle ».

Les « Echos » prenait le relais dès le lendemain dans un article sous forme de point de vue : « Sous-traitance : l'indispensable réforme », où l'auteur de cette chronique précisait : *« il faut veiller à la mise en place d'un nouveau cadre législatif permettant un rééquilibrage véritable des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants[1] ».*

Le médiateur de la sous-traitance, Jean-Claude Volot, remettait en effet le 30 août 2010 son rapport sur *« le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et la sous-traitance »*, cette livrée de servitude[2].

Par lettre du 22 juin dernier, il lui avait été demandé par le Ministre chargé de l'Industrie, Christian Estrosi et le Secrétaire d'Etat, chargé du commerce, de l'artisanat, des PME, du tourisme, des services et de la Consommation, Hervé Novelli, d'examiner les pratiques de la sous-traitance au regard des règles du droit et d'étudier l'opportunité d'engager une modification de la législation qui lui est applicable[3].

« Les grands groupes doivent se sentir une responsabilité dans l'animation des filières industrielles dont ils sont les leaders »

En synthèse, le médiateur recommande dans ses conclusions de ne pas réformer la loi de 1975 *« qui donne toute satisfaction au secteur du BTP, pour lequel elle a été conçue à l'origine »*, (et qui ne concerne les autres secteurs d'activité qu'à la marge), ce dont s'est immédiatement félicitée la fédération du BTP, attachée à la loi du 31 décembre 1975. Dans un article du « Moniteur », en date du 31.08.2010, la FFB estime que *« Jean-Claude Volot a bien compris la spécificité de notre secteur. Même si tout n'est pas rose dans nos relations de sous-traitance, les textes existant fonctionnent plutôt bien, et il paraît judicieux de réserver les évolutions de la réglementation aux entreprises industrielles.[4]»*

Toutefois, le rapport préconise de mieux faire appliquer les

1 : Lire « Sous-traitance : l'indispensable réforme », Thierry Charles, Les Echos, 1er.09.2010, p.15. Lire également revue de presse Midest, septembre 2010 : http://lb7.reedexpo.fr/Data/kmreed_industrie/block/F_467e4aeb41f7a187a3329ec5df2085ba4c80a744ce5dc.pdf

2 : Voir http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/104000462/

3 : Il a ainsi procédé à une large consultation des organismes professionnels intéressés, et notamment l'auteur de cette chronique en tant que représentant de la Fédération de la Plasturgie. Il a pu constater que les parties en présence étaient « loin d'avoir un avis uniforme sur la question », ce qui augure déjà des débats à venir.

4 : Voir http://www.lemoniteur.fr/161-marches-prives/article/actualite/767286-remise-du-rapport-volot-sur-la-sous-traitance-la-loi-de-1975-serait-preservee

textes et constatant que l'arsenal juridique existant prohibe déjà la plupart des mauvaises pratiques rapportées par les sous-traitants, le médiateur de la sous-traitance propose au gouvernement une démarche en plusieurs étapes.

Tout d'abord, il s'agirait de compléter le dispositif actuel par des sanctions appropriées.

En effet, le document passe en revue l'ensemble du dispositif législatif en vigueur en matière de sous-traitance (code civil, loi de 1975, articles L. 441-6 et L. 442-6 du code de commerce, loi Gayssot, etc.) ainsi que son application et recense de manière non exhaustive, trente-cinq pratiques abusives stigmatisées notamment par la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC° qui sont autant d'entorses aux lois existantes.

A cet égard, Jean-Claude Volot ne manque pas de pointer du doigt la défaillance de l'Etat, qui n'a pas su ou voulu utiliser les moyens d'action dont il dispose, alors que les sous-traitants croient encore trop souvent à la réalité de leur faute pour pouvoir agir : *« (…) avant de légiférer, il faut commencer par faire appliquer la loi, telle qu'elle existe aujourd'hui, même si un certain nombre d'articles demandent à l'évidence à être modifiés, complétés ou précisés »*.

Ensuite, le rapporteur propose une nouvelle loi cadre, sur le modèle de la loi italienne du 18 juin 1998 sur la sous-traitance, qui *« définisse les relations interentreprises industrielle et fixe les grandes orientations pour lutter contre les mauvaises pratiques dans ce domaine »*, une loi qui fixe les grandes orientations comme l'obligation d'établir un contrat écrit, une présomption d'acceptation des sous-traitants connus du donneur d'ordres, le respect des droits de propriété intellectuelle, ou encore l'interdiction de clauses répertoriées comme abusives, etc[5].

Ce nouveau dispositif permettrait selon Jean-Claude Volot, *« de rendre le droit applicable aux relations interentreprises industrielles plus visible et plus lisible »* et surtout d'éviter de répondre au cas par cas à de simples préoccupations sectorielles : un jour le bâtiment, le lendemain les transports routiers, le secteur du luxe, ou encore la grande distribution, etc.

En pratique, cette recommandation nécessiterait la désignation ou la mise en place de structures de régulations, qui pourraient s'inscrire dans le cadre de la politique de filières voulue par le gouvernement.

Il conviendrait également, à l'instar des professions du BTP qui ont su, selon le médiateur, *«s'organiser pour établir en leur sein des relations apaisées et régler en interne et par la voie de la conciliation la plupart des conflits qui peuvent naître entre leurs adhérents »*, de développer les bonnes pratiques au sein des branches professionnelles[6].

Il faut selon lui *« faire monter en puissance la médiation interentreprises industrielles et de la sous-traitance, en la dotant de pouvoirs, et inciter les branches professionnelles à développer une médiation interne. La médiation offre en effet l'énorme avantage de laisser la relation client-fournisseur dans le cadre contractuel et de ne pas la porter immédiatement au niveau contentieux. (…) Il faut aussi veiller à ce que les chartes de bonnes pratiques, qui se sont multipliées, ne restent pas incantatoires mais connaissent une réelle mise en œuvre »*.

L'Etat souhaite multiplier à l'avenir les structures de médiation qui servent ainsi d'aiguillon envers des entreprises qui restent cependant encore très partagées sur ce mode d'intervention[7], échaudées par l'inertie de ces instances notamment dans le secteur automobile qui a créé le Centre de médiation de la filière automobile.

Il appartient désormais au gouvernement de définir les solutions qui lui paraissent les plus opportunes. Dans un communiqué de presse, Christian Estrosi et Hervé Novelli ont d'ailleurs déclaré *« accueillir favorablement les propositions du rapport Volot[8] »*.

Une « large consultation » est d'ores et déjà engagée avec les acteurs industriels et les organisations professionnelles et syndicales, sur les suites concrètes à donner aux conclusions et recommandations du rapport.

Les arbitrages devront être rendus d'ici la fin octobre 2010. La bataille s'annonce difficile, mais à défaut d'actions concrètes, le temps viendra pour les sous-traitants d'abandonner le terrain pour des démêlés d'une politique industrielle dont ils ne se sentiront plus solidaires.

5 : Sont également évoqués une évolution nécessaire de la clause de réserve de propriété et le problème spécifique des approvisionnements en matière premières qui a alimenté le débat de l'été 2010. Lire « Des puces au nylon, les pénuries ponctuelles se multiplient dans l'industrie », Les Echos, 15/06/2010.

6 : A titre d'exemples : rédaction et diffusion de contrats type de sous-traitance ou de chartes de comportement, actions de sensibilisation et de formation, mise en place de structures de médiation, etc.

7 : Lire « Crédit, tourisme, consommation : l'Etat médiateur s'agrandit », Les Echos, 11.08.2010.

8 : Lire communiqué http://www.economie.gouv.fr/discours-presse/discours-communiques_finances.php?type=communique&id=4530&rub=1

Moules et éléments standards

Polissage électro-érosion

Métrologie

Coupe

Maintenance

Le spécialiste de votre réussite

Lypsis

LA PRESENCE TECHNIQUE

11 rue de la Prairie - Zi La Prairie
01100 ALEX - GROISSIAT
Tél. 04 74 73 35 35 - Fax 04 74 81 91 10
Email : accueil@lypsis.fr - www.lypsis.fr

Valérie CLAYTON • Allizé-Plasturgie •

Volet fiscal de la réforme des retraites

Plusieurs mesures fiscales ont été annoncées par le ministère du Travail afin d'apporter des recettes supplémentaires dès 2011 aux régimes de retraite. Aucune information n'a pour l'instant été fournie sur l'entrée en vigueur des mesures proposées qui devraient être inscrites dans les prochaines lois de finances.

Du côté des ménages, le texte prévoit plusieurs mesures distinctes destinées à accroitre la taxation des « hauts revenus ».

Première mesure : la création d'une contribution supplémentaire sur les hauts revenus.
Cette contribution prendrait la forme d'une hausse d'un point du taux applicable à la dernière tranche du barème de l'impôt sur le revenu (41% au lieu de 40% aujourd'hui) et ne serait pas prise en compte dans le calcul du bouclier fiscal.

Compte tenu du barème d'imposition actuel, elle frapperait les contribuables déclarant plus de 69 783 € pour une seule part ou 139 566 € pour deux parts.

La deuxième mesure vise ceux qui détiennent des stock-options. Les prélèvements sur les stock-options seraient alourdis ; la contribution du bénéficiaire à la levée de l'option serait portée à 8% (au lieu de 2,5% actuellement) et la contribution de l'entreprise sur la valeur de l'option lors de son attribution portée à 14% (au lieu de 10%).

La taxation des retraites chapeau serait renforcée : actuellement les retraites versées aux bénéficiaires de ces dispositifs sont soumises au barème progressif de l'impôt sur le revenu et supportent 8,1 % de prélèvements sociaux. Une contribution supplémentaire de 14 % devrait s'ajouter à ces prélèvements.

Une troisième mesure concerne les revenus financiers et les plus-values des particuliers. La proposition de texte prévoit une taxation accrue des revenus du capital. Les prélèvements proportionnels sur les revenus du capital et les plus-values seraient relevés d'un point, ce qui porterait :

- de 18 à 19% le taux d'imposition des plus-values de cessions de valeurs mobilières et de droits sociaux (soit une imposition globale de 31,1% avec les prélèvements sociaux), ainsi que le prélèvement forfaitaire libératoire applicable sur option sur les dividendes, intérêts et autres revenus mobiliers ;

- et de 16 à 17% le taux d'imposition des plus-values de cessions immobilières, soit un taux global de 29,1 % avec les prélèvements sociaux ; les exonérations actuelles, notamment celle concernant la vente de la résidence principale étant maintenues.

Par ailleurs, le seuil d'imposition (25 830 € en 2010) des plus-values de cession de valeurs mobilières et de droits sociaux serait supprimé, les plus-values étant désormais taxées à l'impôt sur le revenu dès le premier euro de cession, comme c'est déjà le cas pour les prélèvements sociaux. Ces différentes hausses seraient exclues du mécanisme du bouclier fiscal.

Enfin, le crédit d'impôt dont bénéficient les dividendes imposés au barème progressif de l'impôt sur le revenu serait purement et simplement supprimé.

Egal à 50% du montant des revenus perçus, ce crédit d'impôt est plafonné annuellement à 115 € pour les contribuables célibataires, divorcés ou veufs et 230 € pour les couples soumis à une imposition commune.

Valérie CLAYTON • Allizé-Plasturgie •

Innovation Création du fonds d'investissement "France Brevets" et nouvel allègement proposé sur la fiscalité des brevets

L'Etat vient de créer un nouveau fonds d'investissement public spécialisé dans la propriété industrielle : "France Brevets". Il est doté d'une centaine de millions d'euros, financé à parts égales par la Caisse des dépôts et le grand emprunt.

Il a pour vocation de constituer de larges portefeuilles de propriété intellectuelle en acquérant des droits de licence détenus par les universités et les instituts de recherche.

L'économie de la propriété intellectuelle est en train de se transformer. La plupart des technologies et des innovations reposent désormais sur des ensembles de brevets et non plus sur une seule invention ; les inventeurs sont eux-mêmes dispersés, ce qui renforce la nécessité des échanges.

Si les grands groupes industriels peuvent s'organiser, il n'en est pas de même pour les PME pour lesquelles l'enjeu est double :

Valoriser les brevets

La valorisation d'un brevet déposé peut être difficile. En effet, chaque PME ne dispose pas forcément des moyens pour valoriser un brevet en interne et une valorisation externe peut être extrêmement difficile puisque la valorisation de chaque brevet dépend en grande partie de sa combinaison avec d'autres brevets.

Obtenir de nouveaux brevets

Pour des PME développant de nouveaux services ou produits, l'enjeu est d'arriver à obtenir des brevets auprès de ressources de propriété industrielle.

C'est pour ces différentes raisons qu'un fonds d'investissement direct dans la valorisation internationale des brevets a été créé.

Il a principalement pour but d'acquérir des droits de licence sur les brevets auprès d'entreprises privées ou auprès d'organismes de recherche publique, de les valoriser en les réunissant en grappes technologiques et d'organiser leur commercialisation sous forme de licences auprès des entreprises européennes et mondiales, facilitant ainsi l'accès des PME au marché de la Propriété Intellectuelle. Les redevances tirées de ces licences sont reversées aux propriétaires du brevet après rémunération des fonds propres engagés par le fonds.

Concrètement, pour acquérir des droits de propriété intellectuelle, "France Brevets" dispose d'une diversité de moyens juridiques et financiers. Il est prévu que le fonds acquiert des licences avec droit de sous-licencier, de préférence à des brevets, ceci afin de limiter ses investissements.

"France Brevets" pourra également rechercher pour le compte des entreprises les brevets qui lui manquent en prospectant à l'échelle mondiale et dans l'ensemble des secteurs et devenir ainsi pour les entreprises un « agrégateur » de brevet en acquérant un très grands nombre de brevets ou de licences, en les licenciant ensuite aux entreprises à des conditions de marché, pour permettre à ces entreprises de sécuriser leur exploitation et pour optimiser la valorisation de ces portefeuilles.

Le fonctionnement du fonds d'investissement "France Brevets", la nature de l'action, ses dispositions financières et comptables, son processus de pilotage viennent notamment d'être précisés dans une convention signée entre l'Etat, l'Agence nationale de la recherche (ANR) et la CDC le 2 septembre 2010.

Au-delà de la création de ce fonds, le gouvernement envisage d'alléger la fiscalité pesant sur les brevets afin de s'aligner sur ses principaux voisins européens. Ainsi, les brevets exploités par des filiales françaises pourraient être taxés à 15% au lieu de 33%. Ce taux réduit était déjà applicable aux revenus tirés par les entreprises qui cèdent leurs brevets à l'une de leurs filiales étrangères.

Mais ce régime fiscal provoque des effets pervers puisqu'il incite les entreprises à localiser leurs activités de production hors de France.

Le gouvernement a donc décidé d'harmoniser la fiscalité des redevances sur les brevets, quel que soit leur lieu d'exploitation, au taux unique de 15%. La mesure figurera, semble t-il, dans la loi de finances pour 2011. Afin de prévenir les tentatives d'optimisation, un dispositif anti-abus sera maintenu : le régime de 15% ne sera accordé que si le brevet concédé est réellement exploité.

A noter que le patronat qui aurait souhaité que ce taux réduit soit étendu aux entreprises qui exploitent elles-mêmes leurs brevets n'a pas été suivi.

En attendant la loi de finances pour 2011 …

Thierry CHARLES • Allizé-Plasturgie •

Le « trou noir » des lois de police pour les sous-traitants

Rien de plus difficile en droit international privé que de cerner une loi de police.

Ainsi, dans l'hypothèse d'un contrat transport routier international de marchandises, l'article L. 132-8 du code de commerce, qui confère une action directe au transporteur impayé contre l'expéditeur et le destinataire, constitue-t-il une loi de police ?

Non, selon un arrêt de la Cour de cassation du 13 juillet 2010 [1]: le recours du transporteur impayé est donc régi par la loi applicable au contrat de transport.

En effet, l'article L. 132-8 du code de commerce conférant au transporteur routier une action en paiement de ses prestations à l'encontre de l'expéditeur et du destinataire institués garants du paiement du prix du transport n'est pas une loi dont l'observation est nécessaire pour la sauvegarde de l'organisation politique, sociale et économique du pays au point de régir impérativement la situation quelle que soit la loi applicable et de constituer une loi de police.

Le paradoxe est qu'à l'inverse, et après moult controverses, la Cour de cassation a répondu de manière affirmative à propos de l'action directe conférée au sous-traitant par l'article 12 de la loi n°75-1335 du 31 décembre 1975 dans le contexte d'une sous-traitance internationale.

Deux poids deux mesures ! L'article L. 132-8 n'obéirait donc pas au critère de la loi de

1 : Source : Com. 13 juill. 2010, n° 10-12.154.

2 : Lire Francescakis Ph., Quelques précisions sur les lois d'application immédiate et leurs rapports avec les règles de conflits de lois, Rev. Crit. DIP 1966, p.1.

3 : Remplacée depuis par le règlement dit « Rome 1 » du 17 juin 2008. Ce règlement préserve en son article 9, l'application de la loi de police du for, voire celle de l'exécution du contrat, si elle différente, mais uniquement lorsque le respect de cette loi est « crucial pour la sauvegarde des intérêts publics » du pays, une rédaction sui semble rétrécir considérablement la catégorie des lois de police. « Elle devient presque une peau de chagrin, de nature à remettre en cause les pratiques nationales préexistantes, qui se servent de l'échappatoire des lois de police pour la protection catégorielle des intérêts privés particuliers d'une partie jugée faible (lire à ce propos L. D'Avout, Le sort des règles impératives dans le règlement Rome I, D. 2008. Chron. 2165, spéc. n° 11).

police, tel que défini dans cet arrêt par la Cour de cassation, qui se réfère à la définition classique proposée par Francheskakis il y a 40 ans [2] : *« loi dont l'observation est nécessaire pour la sauvegarde de l'organisation politique, sociale et économique du pays »*, au point de régir impérativement la situation quelle que soit la loi applicable.

Il est surprenant que l'arrêt de fasse aucune référence à la Convention CMR du 19 mai 1956, à propos de laquelle la Cour de cassation a pourtant précisé qu'il s'agit d'un texte d'ordre public, que le juge doit appliquer d'office, et qui exclut l'application du droit national. Reste que la loi nationale retrouve son empire sur les points où la CMR s'y réfère ou sur ceux qu'elle ne règle pas. Or la CMR est muette sur la question du prix du transport et de son défaut de paiement.

Aussi, la désignation de loi nationale, en vertu de la règle de conflits de loi, ainsi que son éviction éventuelle au profit de la loi de police, s'opèrent logiquement, dans la mesure où nous sommes en matière contractuelle, en application de la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles qui représente le droit international privé français en la matière [3]. Et la Convention de Rome, en son article 7, § 2, réserve le jeu de la loi de police du for, lorsque la situation en cause présente un lien étroit avec l'État qui a édicté cette loi.

Reste que la qualification de loi de police, appréciée selon les critères posés par la loi du for (en l'espèce, la loi française), est écartée par la Cou de cassation dans sa décision du 13 juillet 2010.

En conclusion, on observe que les intérêts privés, notamment ceux d'une partie réputée faible dans la relation contractuelle (exemple du sous-traitant), ne seraient désormais plus pris en compte au titre de la loi de police.

Selon le professeur Cyril Nourissat, *« seules des dispositions d'ordre public interne de direction et non les dispositions d'ordre public de protection pourront être qualifiées de loi de police au sens de l'article 9, paragraphe 1, de la Convention de Rome »* (le législateur européen se référant désormais aux « intérêts publics »).

STOP
à la dépalletisation manuelle
> système de dépalettisation LABORSAVE entièrement automatique
> pour la mise en silo ou en bac
> rendement : jusqu'à 1200 sacs/h
> vidéo disponible sur www.martiplast.com
MARTIPLAST
EQUIPEMENTS
Z.A. - 121, rue des Lavours - 01100 MARTIGNAT - Tél. 04 74 81 13 20 - Fax 04 74 81 10 12
www.martiplast.com - martiplast@martiplast.fr

Thierry-Guillaume BARDIN / Daniel BLANC / Christian FABRE

• Pôle Conseil Allizé-Plasturgie / Chorège / GO Between •

La performance industrielle au service de la satisfaction clients ?

En effet au travers de nos accompagnements, nous avons pu mesurer toute la pertinence de la synergie de nos domaines de compétences. Aussi nous partageons ici avec vous, notre réflexion en s'appuyant le témoignage d'une entreprise accompagnée par Chorège. Ce cas reflète également des missions communes qui ont permis de dégager une plus grande valeur ajoutée sur l'ensemble du processus clients.

Dans un environnement que l'on décrit depuis de nombreuses années comme en perpétuel changement, il est facile d'imaginer qu'en période de crise les facteurs de pression concurrentielle soient exacerbés.

Ce n'est pas tant que le changement soit permanent, mais que son rythme s'accélère, qui plus est, dans un environnement toujours plus complexe.

Dans ce contexte, la maitrise de manière distincte et isolée, de chaque poste de l'entreprise (production, achats, développement commercial, R&D, logistique, facturation etc…) ne suffit plus.

Elle ne répond ni à la complexité, ni au niveau d'exigence attendu par les clients.

L'entreprise est un système, son efficience passe par une prise en compte pleine et entière de l'interaction de tous les services entre eux. La fluidité des relations internes va déterminer sa capacité à s'adapter à son environnement pour assurer son développement.

Sommes-nous conscients parfois du manque de cohérence de l'ensemble ?

Les objectifs donnés au service de production sont ils, par exemple, compatibles avec ceux du service commercial ?

Le processus client mobilise la plupart des services de l'entreprise. C'est donc autour de lui que doivent se construire les liens.

Son épine dorsale, constituée du Commercial+BE+Production, sur lequel pourront venir se greffer d'autres services, créée les conditions de la réussite en tenant compte dès la genèse de la relation des facteurs clés de succès majeurs que sont : Qualité, Coût, Délai, Pro activité, innovation…

La cohésion de ce processus va assurer le développement de l'entreprise, en mettant la performance au service du client.

Nous allons essayer de le montrer au travers du cas suivant. Propos recueillis auprès du directeur de site d'une société* accompagnée par la cabinet Chorège.

L'Histoire

En septembre 2008, notre entreprise a connu, comme beaucoup d'autres, une brutale chute des ventes entraînant une forte baisse d'activité et de nos résultats.

Un seul secteur d'activité (~ 50 M€/an pour 150 personnes) conservait des volumes convenables et compensait une partie de nos pertes.

Il était par contre dans l'impossibilité chronique de respecter ses engagements en termes de délais. La situation était devenue insupportable pour nos clients qui expri-

(*)Pour des raisons de confidentialité nous ne pouvons divulguer le nom de la société.

maient vivement leur mécontentement à nos équipes commerciales. Nous avions engagé plusieurs actions en interne, mais à notre grande déception elles n'avaient donné aucun résultat.

Dans ce contexte critique, la survie de notre entreprise était menacée, nous devions impérativement redonner confiance à nos clients pour les conserver. J'ai alors pris la décision d'appeler le Cabinet Chorège dont je connaissais l'efficacité et leur ai fixé un seul et unique objectif : *" Passer notre Qualité de Service de 50% à 85% sous 3 mois, puis à 95% les mois suivants".*

Les résultats

En tant que directeur de site, je suis naturellement très satisfait de la collaboration avec le prestataire. Elle a permis à l'ensemble de mes managers d'acquérir de nouvelles compétences techniques et comportementales. Ils sont passés du "je subis" à "j'agis et j'anticipe". Devenus autonomes et passionnés, ils sont à leur tour devenus obnubilés par la performance et ne parlent plus de retard.

Au plan économique

Du point de vue économique, les résultats sont exceptionnels. L'action a démarré à une telle vitesse et avec une telle efficacité que 2008 s'est terminé avec "13 mois de facturation".

Au plan de la performance industrielle

L'effet sur notre Qualité de Service (QS) ne s'est pas fait attendre. A peine 2 mois après le démarrage de notre collaboration, notre QS touchait déjà les 85%. Une telle vitesse de progrès nous a tous surpris. Même les fluctuations constatées fin 2008 / début 2009 se sont atténuées pour finalement ne représenter que +/- 3% quand la performance s'est stabilisée à 95% en moins de 9 mois. (voir graphique joint).

Nous avons réduit notre temps de cycle de 12 à 8 semaines et économisé 1,5 M€ de cash (il était le bienvenu), tout en augmentant notre capacité de production de 30% avec les mêmes machines et effectifs, soit un gain de 7 M€/an.

Au plan de la performance commerciale

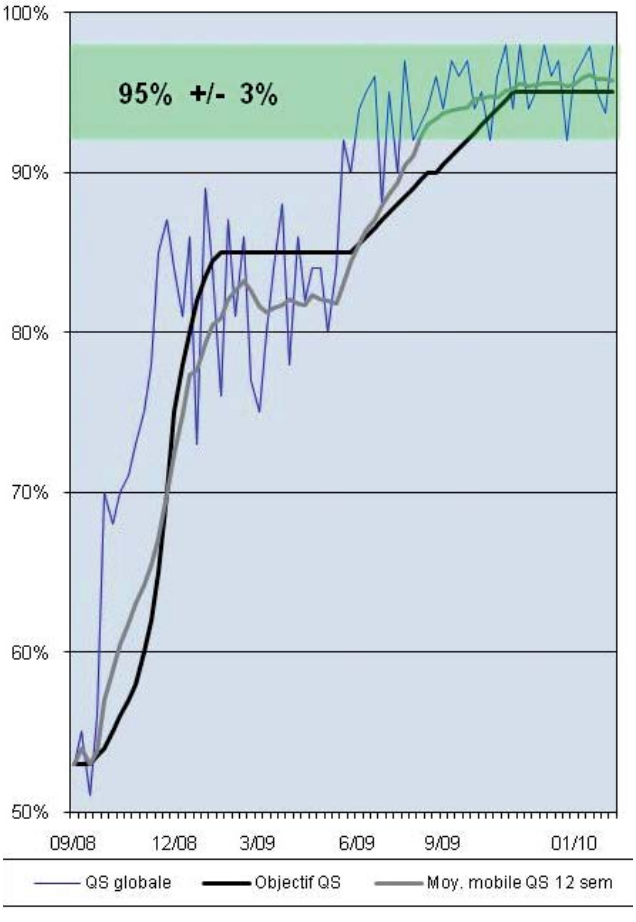
L'accroissement des capacités de production de 30% à iso-outil de production, a permis de fournir aux commerciaux plus de quantités à vendre, pendant que la réduction de notre temps de cycle fournissait un argument de poids dans la négociation client et la conquête de prospects.

Au plan de la satisfaction client

Le directeur commercial était la cible habituelle des clients. Il nous informait régulièrement de leur mécontentement, voire de leur exaspération, quand, malgré nos efforts entrepris dès avril, rien ne changeait.

Fin 2008, il a bien-sûr noté une première embellie, sans crier victoire, sans même indiquer à ses clients que nous avions pris les grands moyens. Plus de discours, disait-il, seuls des résultats peuvent nous sauver. La fin de l'année 2009 lui a apporté des résultats au-delà de toute espérance. Nous n'avions jamais franchi 80% qui plus est de façon aussi stabilisée. Rassurée, confiante, l'équipe commerciale est repartie de l'avant, avec des arguments de Valeur.

Nous avions en effet acquis un avantage concurrentiel de premier ordre dans notre métier, les ventes se sont envolées.



Evolution de l'indicateur de qualité de service hebdomadaire

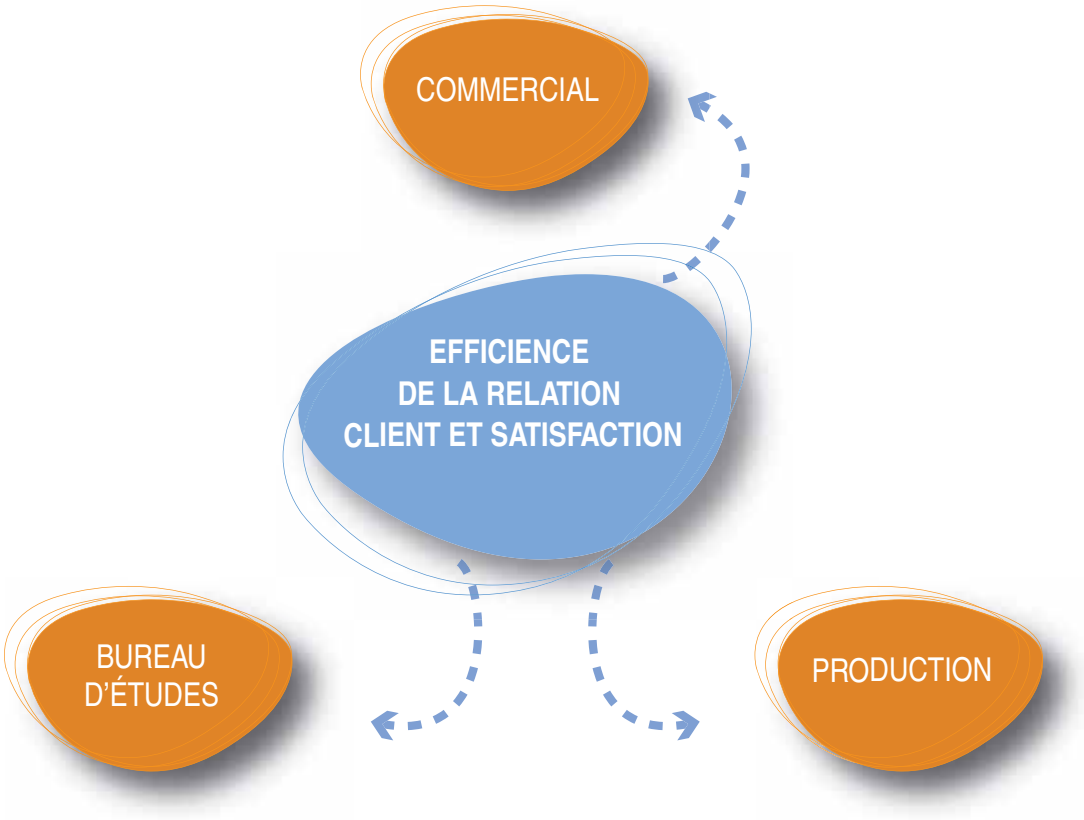
Des modifications dans les processus

Par sa culture du résultat le Cabinet Chorège a instantanément pris la maîtrise des opérations et a modifié nos pratiques. Ils nous ont immédiatement apporté une autre philosophie de l'action en nous démontrant qu'il vaut mieux "moins de prévisions et plus de préparation" pour sans cesse faire face et s'adapter à la réalité commerciale terrain. Avec détermination et doigté les Chorègiens nous ont appris à raisonner avec des hypothèses, à sans cesse se projeter, mais surtout à décider en toute connaissance des conséquences.

De tels résultats ne doivent cependant rien au hasard. De nombreuses réalisations ont été faites :

- Renforcement des relations entre le service commercial et la production pour partager une vision commune;
- mise en place d'un indicateur QS cohérent avec la perception client;
- management visuel avec une signalétique Vert, Orange, Rouge, véritable outil de priorisation terrain (nous étions

Organisation générale de l'entreprise et intéraction entre les processus



La satisfaction réside et se développe au travers de l'interaction entre les services de l'entreprise, la solidité de l'organisation, la motivation et la compétences des collaborateurs. Cela suppose l'efficience et l'innovation permanente dans la relation.

habitués à d'abord prioriser les retards, l'action des consultants a chamboulé nos pratiques);
- visualisation de nos charges / capacités sur différents horizons;
- matrice de poly-compétence;
- nombreux jeux, formations et mises en situation pour nous apprendre à synchroniser à tout instant Matière, Machine et Main d'œuvre tout comme à manager efficacement les flux, une fois "la preuve" faite.

En conclusion

Cet exemple montre combien la notion de performance industrielle n'a de sens que si elles impliquent les acteurs du processus clients (à minima le service commercial, le BE, la production, les achats) pour assurer une parfaite articulation des décisions qui seront prises.

En faisant coopérer les acteurs entre eux, en partageant la même préoccupation du taux de service et de la satisfaction client… le paradigme change et l'on découvre qu'une meilleure compréhension des attentes des uns et des autres assure le développement homogène du chiffre d'affaires avec une vraie performance interne au service de l'externe.

En ce sens réduire ses coûts pour être au prix du marché ne peut s'envisager que dans un schéma de satisfaction et de performance plus globale.

L'enjeu de l'entreprise est bien de faire que chaque processus communique entre eux pour être efficient ensemble.

Le Réseau Experts d'Allizé-Plasturgie est à votre écoute pour vous aider à identifier les axes d'améliorations sur lesquels vous souhaitez agir. Il est par nature disponible pour vous rencontrer et poser avec vous vos enjeux de demain. Aussi n'hésitez pas à nous solliciter par l'intermédiaire de vos Délégués Régionaux.

Contact
• Daniel Blanc
Chorège
daniel.blanc@Chorège.com

• Christian Fabre
GO Between
c.fabre@gobetween-marketing.com

• Thierry-Guillaume Bardin
Pôle Conseil Allizé-Plasturgie
tg.bardin@allize-plasturgie.com

Pourquoi recruter un apprenti ?

L'apprentissage peut vous permettre d'intégrer de **nouvelles compétences** et de développer celles qui existent dans votre entreprise.

Prendre un apprenti, c'est aussi, tout en contribuant à la formation d'un jeune, **interroger votre organisation**, la faire **évoluer et innover**.

C'est le meilleur moyen pour votre entreprise de former des professionnels à son métier, à l'environnement technique et au fonctionnement de votre entreprise, aussi spécifique soit-elle.

L'apprentissage, une formation sur mesure !

Vous souhaitez étoffer votre bureau d'études, un conducteur de ligne vous fait défaut, un régleur pourrait renforcer votre équipe… ?

L'offre de formation est variée : Plasturgiste des semi-ouvrés, Bac pro, BTS, Licence Pro Plasturgie ou Design, Chef de projet en matériaux composites, Ingénieur Matériaux Plastiques ou Procédés Plasturgie… vous trouverez forcément une formation qui correspond à vos besoins.

Contact :
Caroline Coffy-Saillard
Tél. : 04 78 77 05 35
c.coffy@cirfap.com

CIRFAP

Une entité Allizé-Plasturgie

CIRFAP - 10 Bd Edmond Michelet - 69008 LYON
Tél. : 04 78 77 05 35 - Fax : 04 78 77 05 36
www.cirfap.com

fip solution® plastique

Rendez-vous à l'événement phare de la profession !

24,25,26,27 MAI 2011
LYON EUREXPO

Le salon de la plasturgie **en France**

Pour plus d'informations : 04 74 73 42 33 ou info@idice.fr

www.f-i-p.com

Yvon MOUGIN • Cap Entreprise •

Les nouvelles pratiques de l'audit de management

Pour des audits intégrés bienveillants, efficaces et générateurs d'améliorations majeures.

©Endostock- Fotolia.com

Le principe des audits internes de management

Les principes généraux

Il est parfois plus facile de commencer par définir ce que n'est pas l'audit.

Ce n'est pas une vérification de conformité pure et dure. Il ne s'agit pas d'identifier les procédures existantes dans le domaine à auditer et de vérifier bêtement si elles sont bêtement appliquées.

L'audit est un outil de management au service de l'audité et au service du commanditaire qui est la Direction Générale.

L'audité et le commanditaire sont les clients des opérations d'audit. Ils ont eux-mêmes une mission à accomplir, celle de piloter l'organisation dont ils ont la responsabilité avec efficacité et efficience.

L'efficacité est la capacité d'un organisme à atteindre les objectifs qui lui sont assignés. L'efficience consiste à atteindre les objectifs avec une optimisation de moyens. La vraie difficulté se situe d'ailleurs dans la recherche de l'efficience car s'il est facile d'être efficace lorsque que l'on dispose d'une pléthore de moyens (vous avez carte blanche et des crédits illimités), il est en revanche plus complexe de réaliser ce qui est prévu avec un minimum de gaspillage. Cela est le véritable rôle d'un manager.

L'audit interne est donc un outil qui permet d'évaluer l'efficacité et l'efficience d'un système et d'identifier des pistes de progrès. Le postulat à mettre en œuvre est qu'aucun organisme n'est parfait. Il y a toujours des points sensibles, des maillons faibles qu'il nous faut, non pas éliminer comme dans une certaine émission de télévision, mais renforcer.

L'évaluation

L'audit est un outil d'évaluation de la performance d'un organisme ou d'une partie d'un organisme. Nous l'avons dit, ce n'est pas un jugement.

C'est une comparaison entre une situation de terrain et un modèle.

Aujourd'hui, les modèles sont les contraintes de notre monde environnant. Il faut rappeler que tous les organismes quels qu'ils soient, privés ou publics, existent parce qu'ils ont une mission sociétale à accomplir : produire des biens ou des services qui améliorent le coté matériel, culturel ou plus généralement la qualité de notre vie quotidienne.

Pour les organismes publics, il s'agit de faire appliquer les règles et les valeurs de notre société au bénéfice de tous les citoyens.

L'efficacité d'un organisme est donc de répondre à ces contraintes, qu'elles soient constituées par les attentes des usagers ou par le respect d'une réglementation, ou les deux à la fois comme c'est

souvent le cas. Aujourd'hui, toutes les entreprises sont comparables à des êtres vivants qui doivent s'adapter en permanence à leur milieu environnant sous peine de disparaître.

Les modèles et méta-modèles

Nos organisations fonctionnent dans un environnement contraignant (c'est le moins que l'on puisse dire).

Un organisme qui dure est un organisme qui s'adapte en permanence aux contraintes de son environnement socio-économique. Ces contraintes qui deviennent alors des modèles à satisfaire (et que l'on nomme « méta-modèles ») sont les suivants :

- Une première catégorie est celle concernant la réglementation si les prestations réalisées par votre organisme sont couvertes par une législation ou une réglementation.

- Une seconde famille est celle de l'exigence des clients. Les métas modèles relatifs aux clients existent obligatoirement. Tous les organismes travaillent pour l'extérieur, c'est-à-dire pour les autres (ceux qui achètent, bénéficient, utilisent, influencent ses prestations) c'est-à-dire pour les clients, les usagers, les citoyens, les élus, etc. Vous devrez avoir identifié les entités considérées comme les clients et avoir identifié leurs exigences.

- Une troisième famille est celle de la performance interne. Que l'on soit public ou privé, on a le devoir et l'obligation d'optimiser l'emploi des ressources afin de ne pas gaspiller les deniers public, soit de survivre dans ce monde cruel. Ceci est un méta-modèle car c'est une exigence implicite de la société.

- Une quatrième famille est celle de la santé et de la sécurité des personnels. Il peut s'agir de la réglementation concernant les salariés ou un référentiel normatif tel que l'OHSAS 18001 par exemple, en cas d'engagement dans une démarche de management de la santé et sécurité au travail.

- Une cinquième famille est celle concernant le management environnemental. C'est une option sauf, bien entendu, si votre organisme est un site classé auquel cas il aura des obligations de conformités réglementaires et éventuellement normatives.

- Une sixième famille peut être celle du développement durable. Le référentiel ISO 26000 sur la responsabilité sociétale des entreprises est un guide récemment publié et peut servir de méta modèle.

- Les autres familles de métas modèles concernent tous les autres contraintes, engagements ou valeurs qui peuvent être utilisés de manière obligatoire ou volontaire par l'organisme dans le cadre de ses activités. Cela peut être une veille technologie ou concurrentielle par exemple. Il n'existe pas de liste exhaustive et c'est à l'entreprise de préciser ce qui doit être pris en considération dans ses objectifs et son fonctionnement.

Les organismes doivent alors se structurer pour répondre au plus juste à ces contraintes (satisfaire les clients, les actionnaires, la réglementation, l'environnement, suivre les évolutions technologiques, la concurrence, etc.). Pour ce faire, ils doivent élaborer des modèles internes (bonnes pratiques de travail) qui peuvent, selon le risque de mal faire, devenir des procédures, des protocoles ou des modes opératoires.

Les modèles internes sont en fait la traduction opérationnelle des métas modèles externes.

Les pratiques d'audits internes

Les audits internes servent donc à s'assurer que la stratégie, le management, l'organisation et les pratiques réelles de travail répondent au plus juste nécessaire à toutes les contraintes extérieures (méta-modèles) et de ce fait à toutes les contraintes internes (modèles).

Les audits internes sont des activités majeures qui permettent en permanence d'être en phase avec l'environnement socioéconomique et de remettre en question, la stratégie, le management, l'organisation et les pratiques de travail. Ils s'organisent et se structurent en cinq phases bien définies.

L'avant audit (programmation et préparation)

Il convient de procéder à une programmation des audits internes. Un audit n'est pas une opération que l'on effectue lorsqu'on a le temps.

A la base, c'est une pratique récurrente. A des fréquences régulières, il convient donc de procéder à une planification des audits de la période à venir.

La programmation doit être effectuée sur la base de la connaissance des risques montrés par les domaines à auditer, et modifiée selon des événements qui sont de nature à changer cette perception des risques.

Pendant l'audit

L'auditeur est un poseur de questions et il doit s'entretenir avec un échantillonnage représentatif des métiers exercés dans le domaine qu'il doit auditer. Selon l'activité de ses interlocuteurs, il posera des questions sur la compétence et sur un certain nombre de sujets tels que :

- Le pilotage et stratégie (Vision, planification, engagement, exemplarité, etc.).
- La satisfaction clients (Éthique, écoute, adaptation, etc.).
- La bonne adaptation au milieu (Réglementation, environnement, développement durable, technologie, etc.).
- L'implication du personnel (Ambiance, motivation, santé et sécurité, satisfaction).
- L'optimisation des ressources (Information, infrastructures, investissements, fournisseurs, etc.).
- L'organisation (Valeur ajoutée, communication interne, méthodes, amélioration, etc.).
- Les résultats (indicateurs et tableaux de bord, efficacité, efficience, etc.).

Il convient que les responsables directs des domaines audités soient présents. En effet, un écart observé ne doit pas être contesté. Il doit être étayé par une preuve tangible. Parfois, l'écart est constaté lors d'un travail effectué devant les yeux de l'auditeur. Le responsable direct, lorsqu'il est présent, sert de témoin et il n'est pas possible ensuite de contester la réalité de ce qu'a vu l'auditeur. En l'absence, l'auditeur risque de voir son constat discuté au cours de la réunion de clôture.

Les actions proposées alors par l'audité seront notées pour figurer dans le rapport d'audit.

Ces actions ne sont pas forcément des solutions car le plus souvent, il faudra un délai de réflexion à l'audité pour formuler des actions d'amélioration. Ce qui est noté est une volonté (un engagement) à faire quelque chose.

L'après audit

Il convient de faire une réunion de clôture. Cette réunion se fait en principe immédiatement en fin d'audit. Il faut cependant se réserver suffisamment de temps pour préparer cette réunion.

Les pistes de progrès qui seront proposées sont présentées accompagnées d'un descriptif des événements qui les ont suscités. L'auditeur aura soin également, pour faire preuve d'objectivité, de citer dans sa conclusion les modèles (le référentiel) auxquels aurait dû se conformer l'audité. Cela peut être un méta modèle, une procédure, un objectif, une compétence, etc.

Le suivi des actions de progrès est en principe de la seule responsabilité des audités mais dans la pratique, les responsables qualité et les auditeurs participent aussi à ce suivi.

L'avantage de cette option est qu'il est possible de constituer une base unique de données relatives à l'amélioration et que l'efficacité des actions d'amélioration puisse être suivie par la Direction Générale.

Les relations auditeurs/audités

Une relation de confiance

L'auditeur identifie les écarts existants entre les pratiques du terrain et les modèles internes et externes (attentes clients, réglementations, valeurs éthiques, procédures, règles, principes de fonctionnement, etc.).

Il est clair que si l'auditeur débarque avec la casquette du gendarme, les portes se fermeront, les bouches aussi.

En revanche, s'il parvient à instaurer une relation de confiance (qu'il prendra soin de ne pas détruire par la suite), la mission sera plus facile. Les audités connaissent déjà la moitié des problèmes qu'ils vivent au quotidien. L'autre moitié, celle qu'ils ne voient pas ou ne voient plus parce qu'ils ont le nez dans le guidon, c'est l'auditeur qui leur fera découvrir grâce à ses questions pertinentes.

Hélas, la confiance ne s'installe pas facilement. Elle se construit et se travaille à chaque instant à travers les discours bien entendu (cela, tout le monde sait faire) mais aussi et surtout à travers les comportements. En matière de communication, c'est l'exemple que nous donnons qui parle le plus. L'intérêt que nous portons aux choses est proportionnel au temps que nous y accordons.

En ce qui concerne la confiance, il convient d'installer d'abord le décor par le discours habituel.

« Nous ne sommes pas là pour juger, mais pour comprendre votre activité, qui nous intéresse, en espérant que notre regard de candide nous permettra ensemble de rechercher les moyens de vous faciliter le travail. » Etc.

Ensuite, il faut passer à l'acte en faisant attention aux questionnements, aux attitudes, aux réflexions, aux rapports, aux comptes rendus, etc.

Par exemple, lorsque un auditeur affirme être là pour aider l'audité (ce qui est vrai) et que dans le rapport d'audit, il est fait état de trois non conformités (ou écarts ou dysfonctionnements), il ne l'aide pas. En effet, ce faisant, il induit le fait que l'audité est incompétent (il n'a pas détecté que son processus fonctionne avec des écarts majeurs par rapport aux modèles), ou bien négligent (il connaît les écarts mais il s'en fiche), ou encore pas très futé (il n'a pas réussi à cacher ces dysfonctionnements).

Dans tous les cas, la situation n'est pas valorisante pour l'audité. Et lorsque l'auditeur transmet ce rapport à la direction, celle-ci portera certainement un jugement défavorable envers le responsable du domaine audité. En conséquence, il y a de fortes chances que, lors du prochain audit, les portes ne s'ouvrent pas aussi facilement que la première fois.

Nous devons absolument adopter des pratiques bienveillantes pour que la confiance accordée par l'audité ne se détruise pas.

Les pratiques bienveillantes

Pour que la confiance perdure, il convient de respecter les quelques règles et principes suivants :

<u>L'attitude</u>

Il convient d'adopter une attitude d'écoute active. Le premier outil de l'auditeur est son oreille (les deux, bien entendu). Il doit donc écouter attentivement l'audité et lui montrer son attention. Il le regarde dans les yeux, il hoche la tête pour signifier qu'il suit son exposé, il reformule pour signaler qu'il le comprend, etc.

En bref, l'attitude est respectueuse. Il évite de montrer des signes d'impatience, de ricaner bêtement, de sourire ironiquement, de hausser les épaules même lorsque l'audité fait part d'éléments qui sem-

blent peu importants ou stupides ou faux.

Les questionnements

Il convient d'adopter une relation d'apprentissage envers l'audité. Un auditeur n'auditant jamais un domaine dans lequel il travaille, il connait moins bien le poste de travail et son environnement que l'audité. Il faut privilégier cette relation de non sachant (l'auditeur) à sachant (l'audité) pour poser des questions d'apprenti.

Ces questions commencent toujours par des termes tels que :
Comment ?
En quoi ?
Combien ?
Quand ?
Où ?
Qui ? Etc.

Devant de telles questions, l'audité aura à cœur de répondre sans détour puisque l'auditeur est là pour découvrir et apprendre ce qu'il fait. En principe, les gens aiment leur travail et aiment en parler.

Il devra éviter les questions qui commencent par : « Pourquoi ? » Ce sont des questions d'inquisiteur qui appellent toujours des réponses de justification.

L'audité alors répondra en essayant de fournir une explication plausible sur la pertinence de sa pratique. Il faut éviter également toutes les questions fermées et tendancieuses du genre :
« Vous avez trafiqué les chiffres ou quoi ? »
« Vous êtes vraiment compétent pour faire cela ? »

Ainsi que les affirmations négatives ou les jugements « Ça ne marche pas votre truc ! » « Mais c'est nul de faire comme ça ! ».

Conclusion

Les bons auditeurs ne sont pas des prédateurs, des individus qui prennent du plaisir à nuire aux autres.

Ils montrent un profil atypique dans nos organisations (et dans nos sociétés) où l'on nous apprend (malgré un discours officiel de fraternité) à être les meilleurs, les plus forts et cela au détriment des autres.

Les nouvelles organisations efficientes ne peuvent plus fonctionner sur ces modèles qui sont générateurs de gaspillage, de temps perdus et de stress.

Les éléments moteurs seront ceux qui savent communiquer, entrainer, aider et soutenir. Les nouveaux auditeurs travaillent dans cet esprit.

« Les nouvelles pratiques des audits de management QSEDD ». Publié par les Editions AFNOR. 2008.

Contact
Yvon MOUGIN
Cap Entreprise
4, rue Jean Baptiste Jupille
39600 VILLERS FARLAY
yvon.mougin@cap-entreprise.com

NOUVEAU
Système RotoPaq
Profils thermiques pour le rotomoulage
Système embarqué pour mesurer la température lors des cycles de chauffe et de refroidissement dans les phases de transformation de la matière
• Précision ± 0,3°C
• Dix voies de mesure max.
• Lecture et analyse en direct par transmission radio
• Protection thermique
• Léger et compact
• Optimisation des procédés de rotomoulage
CONTACTEZ-NOUS :
Datapaq Ltd, Deanland House, 160 Cowley Road, Cambridge, CB4 0GU, UK
Tel: +44 1223 423141 • E-mail: vente@datapaq.co.uk • www.datapaq.fr
DATAPAQ
A Fluke Company

La nouvelle 50 tonnes SELECT

ultra compacte

est aussi
économe en énergie,
précise,
silencieuse ...

Gamme SELECT
Presses à injecter 100% électriques
Mono et Bi-matières
50 à **300** Tonnes

1949
2009
60th Anniversary

BILLION
www.billion.fr
BILLION SAS - France - Injection molding machines from 40 to 2650 t.

Marion DRUET • Allizé-Plasturgie •

Déchets médicaux post consommation... une expérimentation inédite !

En matière de valorisation des déchets, on distingue la valorisation post-production et la valorisation post-consommation. La valorisation post-production correspond à la récupération de déchets « propres » car ils ne sont pas souillés par la mise en œuvre du produit fabriqué par le consommateur, ce sont les déchets et rebuts de production en sortie de site industriel (purges, rebuts de production...).

La valorisation post-consommation quant à elle correspond à la récupération des déchets suite à leur utilisation par le consommateur. Ce sont donc essentiellement des déchets salis ou dégradé par leur usage. Dans ce cas la valorisation est techniquement plus délicate en fonction de la nature du produit. Si certaines filières de valorisation sont maintenant rodées (bouteille plastique, verre, papier carton,…) ce n'est pas le cas pour tous les déchets plastiques et notamment dans le domaine dans la santé.

Les plastiques n'ont cessé de montrer au fil du temps les avantages qu'ils apportent aux professionnels de la santé mais les déchets issus des activités de soins ne sont aujourd'hui que très peu valorisés. La réglementation française impose aux hôpitaux l'incinération ou l'enfouissement des déchets plastiques qu'ils produisent. Parmi ces déchets, des gisements de

recyclabilité et de biodégradabilité existent mais ne peuvent être valorisés en raison de la réglementation. De plus le manque de moyens d'incinération implique que des actions soient menées pour maîtriser la fin de vie des produits plastiques.

Les industriels du secteur de la santé et de la plasturgie doivent se concerter et s'organiser pour maîtriser le cycle de vie des dispositifs médicaux en matières plastiques. Les acteurs de la filière doivent se mettre en synergie pour être force de propositions.

La rencontre de 2 mondes...

C'est dans ce cadre qu'Allizé-Plasturgie Rhône-Alpes avec l'aide financière de la région Rhône-Alpes, de la DIRECCTE et de l'ADEME a décidé de favoriser la rencontre entre

des industriels de la plasturgie et des représentants du domaine de la santé et notamment d'expérimenter le tri sélectif des déchets au sein du milieu hospitaliers de la région Rhône-Alpes.

Au travers de ce dispositif expérimental à l'échelle de 3 services hospitaliers, cette expérimentation a mis en exergue un certain nombre de points essentiels :

• Le personnel hospitalier est prêt et volontaire pour effectuer ce geste de tri sélectif.

• Il est en revanche fondamental de faire participer, d'accompagner, de former, de sensibiliser au mieux le personnel afin que les consignes soient bien comprises et bien acceptées dans le quotidien.

• Les locaux sont également un facteur déterminant mais pas bloquant.

• Le choix des dispositifs médicaux à trier est également un facteur important à déterminer et peut dépendre des habitudes de gestion des déchets déjà en place sur le site hospitalier ou du site de traitement des déchets.

Au vu de ces principaux éléments, l'expérimentation pourrait être déployée à l'ensemble des hôpitaux. Les structures pourraient ainsi s'appuyer sur le retour d'expérience et les outils de ce projet expérimental mené par ALLIZE-Plasturgie Rhône-Alpes.

En réponse à ces points essentiels, le retour d'expérience peut permettre de transférer ces conditions aux acteurs concernés.

• L'intégration et/ou le renforcement de ces aspects au sein de la formation initiale du personnel soignant.

• La prise en compte par les architectes des besoins relatifs aux locaux à déchets des unités de soins ou aux locaux principaux des bâtiments.

• De même, la prise en compte des besoins concernant les chariots de soins pour ajouter éventuellement des flux de déchets pourrait être étudiée par des fabricants.

• Le choix des dispositifs médicaux à trier est étroitement lié aux technologies existantes au niveau des prestataires déchets et de leur capacité d'adaptation pour être en mesure d'accepter ce nouveau gisement dans de bonnes conditions.

▪ Les produits actuels choisis en vu du tri sélectif présentent bien entendu des caractéristiques techniques spécifiques (fonctionnelles et de compatibilité contenant/contenu) permettant l'essentiel : le soin du patient.

A cette dimension de base il faut ajouter une dimension environnementale de compatibilité écologique ou éco-compatibilité qui permettrait de valoriser ces produits.

En effet l'extraction de ce gisement valorisable sera facilité par une démarche globale de réflexion d'éco-conception et d'organisation à tous les niveaux, depuis les donneurs d'ordre jusqu'à l'éliminateur final en passant par les utilisateurs et l'ensemble des acteurs.

Notre volonté est donc que les leçons de ce projet puissent être prises en compte à tous les niveaux de décision afin de promouvoir et de généraliser la méthode.

En effet, il est important que les institutions comme le ministère de la santé par exemple mais également les industriels et les sites hospitaliers intègrent ces éléments aux nouvelles réflexions et projets à venir.

Suite à cette expérimentation, un guide rassemblant les retours d'expériences de tri sélectif des déchets plastiques hospitaliers a été réalisé.

Contact

Pour plus d'information et obtention du guide:

- Marion DRUET
Service Hygiène Sécurité et Environnement
Tél. : 04 74 12 19 09
m.druet@allize-plasturgie.com

Chantal BEDARRIDE • Allizé-Plasturgie •

Une rentrée sociale marquée par la réforme des retraites

©Milphoto - Fotolia.com

Le projet gouvernemental sur la réforme des retraites, adopté le 13 juillet en Conseil des Ministres et discuté au parlement depuis le 6 septembre en vue de son adoption fin octobre, vise à combler le déficit des régimes dès 2018. La mesure la plus emblématique de ce projet est le report de l'âge légal de départ à la retraite à 62 ans.

Pour atteindre l'objectif : déficit zéro dès 2018, le projet de réforme des retraites est construit autour de quatre grands axes :
- augmentation de la durée d'activité ;
- développement de l'emploi des seniors ;
- renforcement de l'équité du système par des mesures de recettes ciblées et une plus grande convergence entre le public et le privé ;
- amélioration des mécanismes de solidarité.

Cette réforme ne sera toutefois pas inscrite dans une seule et même loi. Les mesures phares, telles que le relèvement de l'âge légal de départ à la retraite, la prise en compte de la pénibilité, le renforcement des systèmes de solidarité et l'alignement de la fonction publique sur le secteur privé, seront légiférées dès septembre. Pour le reste (notamment le calcul des allègements de charge), il faudra attendre la publication des lois de finances et de financement de la sécurité sociale pour 2011 et les décrets d'application qui suivront.

Focus sur les points clés d'un projet qui mobilise la rentrée

Relèvement de l'âge légal de départ à la retraite à 62 ans

La pérennité financière du système de retraite français est principalement menacée par le vieillissement démographique. L'augmentation de l'âge d'ouverture des droits à retraite paraît être la solution la plus adaptée et la plus juste face au déséquilibre des régimes de retraite.

Le gouvernement souhaite donc porter l'âge légal de départ à la retraite, aujourd'hui fixé à 60 ans, à 62 ans en 2018.

Ce report serait progressif puisque l'âge augmenterait selon l'année de naissance au rythme de 4 mois par an, avec un taux plein à 67 ans ou pour une durée de cotisations de 166 trimestres.

Aujourd'hui, l'assuré peut percevoir une retraite à taux plein : automatiquement et quel que soit le nombre de trimestres d'assurance acquis, à partir de 65 ans ;
Ou avant 65 ans, à condition d'avoir acquis un nombre minimal de trimestres d'assurance, tous régimes confondus (ce nombre de trimestres augmente progressivement d'un trimestre par an depuis le 1er janvier 2009, pour atteindre 164 trimestres en 2012, soit 41 ans).

Le gouvernement souhaite faire évoluer l'âge du taux plein automatique au même

© Johanna Goodyear - Fotolia.com

rythme que l'âge légal de départ à la retraite (4 mois par an) à compter du 1er juillet 2016.

Quant à la durée d'assurance requise pour le taux plein, elle devrait continuer sa progression après 2012 à raison d'un trimestre en 2013 pour atteindre 166 trimestres (41,5 ans) en 2020.

Prolongation et élargissement de la retraite anticipée pour longue carrière

Depuis le 1er janvier 2004, le droit à un départ anticipé avant 60 ans est ouvert au salarié qui a commencé à travailler jeune, sous réserve :

- de justifier d'une durée d'assurance minimale (tous régimes confondus), à savoir la durée d'assurance nécessaire pour l'obtention du taux plein majorée de 8 trimestres;
- de justifier d'une certaine durée d'assurance ayant donné lieu à cotisations (tous régimes confondus), variable selon son âge à la date d'effet de sa pension et son âge de début d'activité;
-et de justifier d'un nombre de trimestres validés en début de carrière, avant l'âge de 16 ou 17 ans selon les cas.

Le gouvernement souhaite prolonger et élargir ce dispositif tout en tenant compte de l'allongement de l'espérance de vie. Ce dispositif serait donc nécessairement modifié. Ces adaptations ne concerneraient que les classes d'âges de 1956 et suivantes. Pour ces générations, l'âge d'accès au dispositif « longues carrières » serait fixé à 58 ou 59 ans en cas de début d'activité à 14 ou 15 ans et 60 ans en cas de début d'activité professionnelle à 16 ans.

Le gouvernement indique que la durée d'assurance minimale requise pour bénéficier de ce départ anticipé ne serait pas modifiée.

D'autre part, le gouvernement aspire à élargir le bénéfice de ce départ anticipé aux assurés ayant débuté leur carrière à 17 ans. Ces assurés pourraient

partir à la retraite à 60 ans s'ils remplissent les conditions de durée d'assurance applicable au dispositif.

La prolongation et l'élargissement du dispositif, tels qu'envisagés par le gouvernement, appellent plusieurs remarques :
- les générations antérieures à 1956 bénéficieraient toujours du dispositif actuel ;
- pour la génération 1956 et les suivantes, la possibilité de partir à 56 ou 57 ans serait supprimée ;
- les conditions d'obtention du départ anticipé se durciraient mécaniquement du fait de l'allongement du temps d'étude, de l'obligation de scolarité portée à 16 ans à partir de la génération 1953 et surtout par la progression de la durée d'assurance minimale identique à celle requise pour le taux plein (la durée d'assurance nécessaire pour le taux plein continuant d'augmenter en 2013 et 2020).

Départ à la retraite à 60 ans à taux plein en cas de pénibilité avérée

Dans un souci de justice sociale, l'augmentation de la durée d'activité ne doit pas être la même pour les salariés qui ont une vie professionnelle plus dure que les autres. C'est la raison pour laquelle les pouvoirs publics proposent de faire de la pénibilité une composante de la réforme des retraites de 2010. Toutefois, le mécanisme proposé est loin de faire consensus.

Pénibilité justifiée médicalement et à titre individuel

Aujourd'hui, à moins de remplir les conditions draconiennes des dispositifs de retraite anticipée pour longues carrières ou pour handicap lourd, le salarié n'ayant pas totalisé le nombre de trimestres requis, n'a qu'une seule alternative pour partir à 60 ans avec une pension à taux plein : être reconnu inapte au travail au sens de la Sécurité sociale.

Le projet de loi institue un droit au départ à taux plein avant 62 ans pour *« les assurés dont l'état de santé est dégradé à la suite d'expositions à des facteurs de risques professionnels déterminés par décret et liés à des contraintes physiques marquées, à un environnement physique agressif ou à certains rythmes de travail »*.

Il serait accordé de manière individuelle et le salarié devrait justifier d'un taux d'incapacité ayant donné lieu à l'attribution d'une rente pour maladie professionnelle (ou pour accident du travail provoquant des troubles de même nature), au moment du départ à la retraite. Le taux d'incapacité permanente serait calculé comme actuellement.

Ce dispositif serait applicable aux pensions prenant effet à compter du 1er juillet 2011.

Financement patronal du dispositif

Le financement de ce dispositif serait assuré par la branche accidents du travail et maladies professionnelles, donc exclusivement par des cotisations patronales.

Quelle forme prendra ce financement ? Une augmentation générale des cotisations ATMP quel que soit le mode de tarification applicable à l'entreprise ? Une modification des paramètres de calcul de

©Sculpies - Fotolia.com
©Johanna Goodyear - Fotolia.com

la tarification mixte et réelle ?
La contribution due par la branche AT/MP serait pris en compte dans les éléments de calcul du taux net de la cotisation accidents du travail. Ces éléments de calcul pourraient être modulés par secteur d'activité dans des conditions déterminées par décret.

Renforcement de la prévention des situations de pénibilité
Le départ anticipé pour pénibilité serait complété par un renforcement des mesures de prévention qui pourraient être développées à partir d'un carnet individuel de santé au travail dans lesquels seraient enregistrées les expositions aux facteurs de pénibilité.

Concrètement, un dossier médical en santé au travail, constitué par le médecin du travail, retracerait les informations relatives à l'état de santé du travailleur, aux expositions auxquelles il a été soumis, ainsi que les avis et propositions du médecin du travail.

Une nouvelle obligation déclarative serait imposée à l'employeur : ce dernier devrait, en lien avec le médecin du travail, consigner sur un formulaire les risques auxquels le salarié est exposé et la période au cours de laquelle cette exposition est survenue.

Une copie de ce document serait remise au salarié à son départ de l'établissement.

Cette traçabilité des expositions *« servirait notamment à vérifier l'exigibilité de la majoration de cotisation dont les employeurs seront redevables au titre de chaque salarié occupant, au-delà d'une durée déterminée, un poste de travail présentant des facteurs de risques professionnels »*.

Ces mesures seraient applicables aux expositions prenant effet à compter d'une date fixée par décret et au plus tard le 1er janvier 2012.

Calcul des allégements généraux de charges sociales à partir de la rémunération globale annuelle

Actuellement le calcul des allégements généraux de charges patronales est appliqué mois par mois.

Le projet de loi prévoit de l'appliquer aux salaires et primes versés par l'employeur sur toute l'année. En pratique, pour un même niveau de salaire annuel, les employeurs qui échappent à la dégressivité des allégements parce qu'ils versent des primes élevées sur un ou deux mois de l'année, acquitteraient les mêmes cotisations patronales que celles qui rémunèrent leurs salariés sur 12 mois.

Cette mesure devrait concerner la réduction générale des cotisations patronales mais également les réductions de cotisations patronales applicables dans les zones de redynamisation urbaine (ZRU), les zones de revitalisation rurale (ZRR), les zones franches urbaines (ZFU) et dans les bassins d'emploi à redynamiser (BER).

Cette mesure devrait être présentée par le gouvernement dans le projet de financement de la sécurité sociale pour 2011.

Le montant de l'allégement serait calculé chaque mois en partant du douzième de la rémunération annuelle. Une régularisation en fin d'année serait alors souvent nécessaire.

Cette mesure ne remet pas en cause :
- la suppression de la réduction de cotisations patronales pour les entreprises qui n'auront pas engagé une négociation sur les salaires au cours des années 2009 et 2010 ;

- et, selon les cas, le remplacement du montant mensuel du Smic, dans les formules de calcul du coefficient de la réduction générale des cotisations, soit par un salaire de référence réputé égal au Smic applicable, soit égal au salaire minimum national professionnel des salariés sans qualification, applicable à l'entreprise.

Emploi des seniors : un nouveau dispositif d'aide à l'embauche pour les chômeurs de plus de 55 ans

Afin de favoriser l'emploi des seniors, le projet de loi prévoit un dispositif d'aide à l'embauche pour les demandeurs d'emploi de plus de 55 ans.

Cette aide à l'embauche devrait être égale à 14 % du salaire brut (dans la limite du plafond de la Sécurité sociale).

Elle serait accordée pour toute embauche d'un demandeur d'emploi senior de 55 ans, ou plus, sous contrat à durée indéterminée (CDI) ou contrat à durée déterminée (CDD) d'au moins 6 mois.

Cette mesure est destinée à tenir compte de la plus faible ré employabilité des seniors en cas de chômage : les seniors sont près de deux fois moins nombreux que les autres demandeurs d'emploi à retrouver un emploi après 6 mois de chômage.

Obligation de diagnostic sur l'égalité professionnelle et salariale hommes/femmes
Le gouvernement envisage de sanctionner les entreprises qui n'auront pas fait un diagnostic en matière d'égalité professionnelle et salariale entre les hommes et les femmes.

Les entreprises disposant d'un comité d'entreprise sont tenues de lui transmettre, chaque année, des informations sur la situation comparée des femmes et des hommes dans l'entreprise.

Cette information se fait dans le cadre du rapport de situation comparée (C. trav., art. L. 2323-57) pour les entreprises d'au moins 300 salariés et, pour les entreprises de 50 à moins de 300 salariés, dans le cadre du rapport sur la situation économique de l'entreprise (C. trav., art. L. 2323-47).

Le gouvernement envisage de pénaliser les entreprises d'au moins 300 salariés qui n'auront pas procédé à ce diagnostic, cette sanction prenant la forme d'un prélèvement de 1 % de la masse salariale brute, dès le 1er janvier 2012.

Ces mêmes entreprises auraient jusqu'au 31 décembre 2011 au plus tard, pour organiser, après consultation du CE, la publicité des indicateurs et des objectifs de progression qui leur ont permis d'analyser la situation comparée des femmes et des hommes et son évolution.

A défaut, elles devraient communiquer ces éléments à toute personne qui en fait la demande.

Amélioration de l'information des assurés

Chaque assuré a droit à une information individuelle de sa future retraite.

Cette information individuelle porte sur les droits à retraite acquis dans le régime général des salariés, dans les régimes complémentaires de l'Agirc et de l'Arrco, dans le régime général des salariés agricoles, dans les régimes des travailleurs indépendants (RSI, CNAVPL, CNBF, régimes des non-salariés agricoles), dans les trois fonctions publiques, à l'Ircantec et la CRNPAV, dans les régimes spéciaux.

Elle prend la forme de deux documents envoyés à chaque assuré à un âge donné : une estimation indicative globale et un relevé de situation individuelle.

Le gouvernement souhaite encore renforcer ce droit, dès le 1er juillet 2011, en mettant en œuvre trois mesures :

- tous les assurés validant pour la première fois un ou plusieurs trimestres auprès des régimes de retraite légalement obligatoires recevraient un document d'information sur le système des retraites (détail des règles d'acquisition des droits à retraite et impact des événements affectant le déroulement de la carrière, tel que le chômage, la maladie, le temps partiel, etc.).

- à un âge déterminé (vraisemblablement 45 ans) les assurés pourraient, sur demande, bénéficier d'un entretien portant sur les droits à retraite qu'ils ont acquis, sur les dispositifs d'incitation et de prolongation d'activité ainsi que sur les dispositifs leur permettant d'améliorer le montant futur de leur retraite ;

- les assurés pourraient à tout moment consulter par voie électronique « le relevé de carrière » indiquant le nombre de trimestres validés auprès de l'ensemble des régimes de retraite.

Le relevé de carrière du régime général des salariés est consultable, depuis 2001, sur le site internet de la CNAV (www.retraite.cnav.fr) au moyen d'un code confidentiel.

Une actualité sociale qui mobilisera sans doute fortement la rentrée

Nous vous informerons de l'évolution et de l'aboutissement de cette réforme, notamment sur les impacts induits : aide financière à l'embauche des plus de 55 ans, modification des allègements de charges, mise en place d'indicateurs pour remplir l'obligation de diagnostic sur l'égalité professionnelle.

A suivre...

macotex
www.macotex.fr

MACHINERY FOR WEB PROCESSING

mondon
www.mondon.com

Toutes nos solutions vont vous emballer

- Emballage de bobines ou plaques
- Palettisation des bobines
- Systèmes de convoyage
- Solutions logistiques sur mesure
- Déroulement et enroulement

Les machines pensées pour votre process

- Lignes et machines de production sur-mesure
- Enroulage non-stop
- Déroulage non-stop
- Perforation
- Soudure de films
- Coupe au format
- Enduction / Complexage
- Transfert flexographique

SAS MONDON
ZI de Courtanne 2
F- 43620 SAINT-PAL-DE-MONS
Tél. : +33 (0)4 71 75 14 50
Fax : +33 (0)4 71 66 18 36

Plastifaf
Les ressources de la formation pour la plasturgie

Plastifaf infos

Relancer le contrat de professionnalisation dans la Plasturgie

Deux personnes dédiées à l'alternance sont sur le terrain depuis quelques mois pour promouvoir les contrats de professionnalisation auprès des entreprises plasturgistes.
En Bourgogne, Alsace, Lorraine, Franche Comté, Rhône-Alpes, Auvergne, PACA et Languedoc Roussillon, c'est Marie BESSOUD qui travaille sur cette mission. Nous l'avons interrogée et voici son premier bilan.

En quelques mots, quelle est votre mission ?
Marie Bessoud : « J'informe et j'accompagne les entreprises adhérentes sur le contrat de professionnalisation (explication du dispositif, son financement, le montage du dossier).

En effet, cette formule a souffert de la crise, et Plastifaf a constaté depuis 2008, une baisse significative du nombre de dossiers pris en charge. Il s'agit donc de re-sensibiliser les employeurs sur les avantages et bénéfices de cette forme d'embauche.»

Depuis votre arrivée, vous avez pu contacter combien d'entreprises et quel type d'entreprise ?
MB : « Environ 90 entreprises ont été contactées, de toute taille (TPE comme PME), et sur tout mon secteur géographique. J'ai rencontré 32 employeurs qui souhaitaient des informations ou un accompagnement sur un projet précis ou un besoin recensé.»

Comment les entreprises plasturgistes ont-elles accueilli cette démarche et quels sont leurs besoins ?
MB : «Toutes les entreprises n'ont pas la même réaction : certaines ne connaissent pas le contrat de professionnalisation et sont curieuses de savoir quels sont les avantages, et d'autres sont réfractaires à l'alternance en général du fait de leur expérience passée. D'autres sont intéressées à optimiser un projet et à être conseillées concrètement au niveau financier, administratif et mise en place du dossier.

Les entreprises apprécient le fait que je me déplace, cela les rassure et permet d'avancer réellement sur le sujet en apportant toutes les informations utiles. Généralement, elles sont favorables au fait de former un nouvel arrivant avec une solution qui les aide financièrement.»

Quels sont selon vous les freins, et quelles solutions vous pouvez apporter ?
MB : « Bien que sensibles au principe de la formation en alternance, les entreprises ont des à priori : "structure non adaptée, pas le temps, ça coûte cher, les jeunes ne sont pas fiables, il n'y a pas de réponses formation à côté de mon entreprise et/ou adaptées à mes techniques".
Je fais valoir les réels avantages du recrutement en contrat de professionnalisation :
- Public élargi : les jeunes mais aussi les adultes demandeurs d'emploi.
- Effectivement il y a un coût, mais grâce aux financements mutualisés de Plastifaf et aux aides de l'Etat, la formation est complètement prise en charge.
- L'objectif de formation est ouvert pas seulement aux métiers techniques, mais aussi aux métiers supports comme la comptabilité, l'administratif en général, le commercial...
- C'est un moyen, à moindre coût, d'investir dans un recrutement, et d'avoir en fin de CDD une personne formée, opérationnelle, prête à tenir un poste en CDI si besoin.»

Côté pouvoirs publics, avez-vous pu constater que la démarche était soutenue ?
MB : « En ce moment, l'Etat par l'intermédiaire des Préfectures et des Direccte, mobilise les Opca, les organismes tels que Pôle Emploi et Missions Locales sur ce sujet, et organise des rencontres qui sont l'occasion d'échanger avec les autres Opca sur les démarches qui peuvent être mises en place dans les autres Branches.»

Coordonnées de Marie Bessoud :
Tél. : 06 19 36 96 00

Plastifaf
Les ressources de la formation pour la plasturgie

Signature d'une convention régionale en PACA mobilisant les fonds publics pour la formation des salariés de la Branche

Nous l'avions annoncé dans Plastilien de mai, le projet est maintenant concrétisé : PLASTIFAF et ALLIZE-PLASTURGIE PROVENCE-ALPES -COTE D'AZUR ont signé le 6 Août avec le Ministère chargé de l'Emploi et de la Formation, une convention régionale visant à aider les entreprises plasturgistes dans leur effort de formation. Une convention avec le Fonds Social Européen est également en cours de signature.

Trois axes prioritaires ont été définis :

• Renforcement des socles communs de compétences (Panorama des matières plastiques, Hygiène Sécurité Environnement, Qualité autocontrôle, Les outils de la performance, Remise à niveau en français, Calcul et lecture de plans);
• Professionnalisation des équipes de production (CQO1 Plasturgie, Monteur Régleur niveau 2);
• Gestion d'équipe (Tuteur en Plasturgie, Management de proximité).

PLASTIFAF apportera un financement spécifique aux projets s'inscrivant dans le cadre de périodes de professionnalisation (minimum 80 h de formation par salarié).

Pour plus d'information, nous vous invitons à prendre contact avec l'antenne régionale de Marseille, Brigitte Rebourg ou William Hanquier au 04 91 14 30 83.

Espace Pro... du nouveau !

Ouvert depuis 2008, les adhérents de Plastifaf ont accès depuis le site www.plastifaf.com, à un espace sécurisé permettant très facilement d'effectuer certaines opérations : la saisie en ligne des demandes de prise en charge, les formalités et versements du bordereau du 28 février, le règlement des acomptes en option A, la consultation des dossiers et factures.

A fin 2009, 50 % des dossiers de formation traités par PLASTIFAF le sont de manière dématérialisée et les retours des Adhérents sont très positifs.

Les dernières évolutions ouvrent encore plus de fonctionnalités :
- commander un état de compte qui est envoyé sur la boîte mail du contact (onglet Commande)
- faire un versement complémentaire ou régulariser une situation débitrice (onglet Versement)

Pour toutes questions : contacter votre antenne régionale ou Karine MOTA au 01 47 66 99 56

ALBRO Technologies

Nous vous apportons :

- notre savoir-faire,
- le meilleur choix,
- le service le plus complet du marché...

IMD System Nouveau!

Système de détection des métaux intégré dans la chambre de coupe

...dans le domaine du broyage et du recyclage de vos matières plastiques.

ALBRO Technologies - ZAC de la Donnière - 69970 France
Tél : 04 78 02 66 00 - Fax : 04 78 02 66 13 - e-mail : info@albro.fr

L'alliance des compétences

L'alliance des compétences

wittmann
Créateur d'Innovations

UNE GAMME **COMPLÈTE,** UNE PRÉSENCE **MONDIALE.**

Technology working for you.

- Presses d'injection
- Robots de déchargement
- Systèmes d'automatisation
- Régulateurs de débit
- Thermorégulateurs
- Alimentateurs, Sécheurs, Doseurs
- Broyeurs
- Robots et Moules IML

WITTMANN BATTENFELD FRANCE SAS
27, Rue de la Tuilerie
Z.I. Tuilerie II
38170 Seyssinet-Pariset
France
Tél. : 04 76 84 27 27
Fax : 04 76 84 27 20
info@wittmann-group.fr

www.wittmann-group.fr

www.wittmann-battenfeld.com

Battenfeld
Innovative Injection Molding

Une résine allège de 50% les ailes du futur RVR de Mitsubishi

En remplaçant l'acier par une résine haute performance, Mitsubishi a réduit de près de 50 % la masse des ailes avant de son futur véhicule et pu réaliser une géométrie spécifique et complexe permettant de distinguer le design du véhicule et d'améliorer la conformité en termes de protection des piétons.

En développant le RVR, le crossover compact le plus récent de l'entreprise qui sera commercialisé en Europe, d'ici la fin de l'année, les ingénieurs de Mitsubishi ont déployé tous les efforts possibles afin de réduire la masse des composants et de parvenir au meilleur rendement énergétique de la catégorie.

Pour la seconde fois, après le minivan Delica D:5 en 2007, ils ont choisi la résine Noryl GTX de SABIC Innovative Plastics pour la fabrication des ailes avant. Ce matériau a joué un rôle important en réduisant la masse du véhicule de 3 kg, soit une réduction d'environ 50 % par rapport à une aile en acier.

Mais, hormis ce gain de poids, la résine offre une plus grande de liberté de design que le métal.

Grâce au moulage par injection, les concepteurs de Mitsubishi ont été en mesure de créer une géométrie d'aile complexe dotée d'une pointe avant et d'une ouverture latérale pouvant loger un feu clignotant. Une telle conception aurait été difficile à réaliser en métal car elle aurait nécessité des outillages spéciaux et de multiples opérations.

De plus, la résine Noryl GTX a permis aux concepteurs et ingénieurs de Mitsubishi d'augmenter de manière significative la flexibilité des ailes comparée aux modèles en acier.

Cette flexibilité améliorée devrait procurer, d'une part, une excellente absorption lors de chocs à la tête au cours d'incidents avec des piétons et, d'autre part, la non déformation de l'aile suite à des collisions mineures (ce matériau a été récompensé en 2009 par la division automobile de la Society of Plastics Engineers dans la catégorie Sécurité pour la conformité en terme de protection des piétons des ailes de la Ford Kuga).

Pendant la production de véhicules, la résine N oryl GTX permet de réduire la complexité et les temps de cycle. Sa résistance aux hautes températures et sa conductivité intrinsèque permettent la peinture des ailes sans apprêt conducteur sur la ligne de production en obtenant une finition de peinture équivalente à l'acier. Pour optimiser la peinture en ligne de production des ailes en plastique en même temps que la carrosserie en acier, la conception a fait l'objet d'un soin minutieux. SABIC Innovative Plastics a aidé Mitsubishi en partageant son expertise en matière de simulation assistée par ordinateur des performances et du moulage des pièces.

Selon l'entreprise de stratégie environnementale GreenOrder qui a audité la résine Noryl GTX, si ce matériau équipait les ailes de toutes les voitures roulant aujourd'hui en Europe, il permettrait d'économiser 530 millions de litres de carburant et éviterait 1,3 millions de tonnes d'émissions de dioxyde de carbone.
En attendant, depuis 1988, plus de 20 millions de véhicules ont déjà été fabriqués avec des ailes en résine Noryl GTX en Europe, aux États-Unis, au Japon, en Amérique du Sud et en Chine.

La conception des engrenages en plastique en toute sécurité

L'association d'un éditeur de logiciels de calcul et d'un fournisseur de solutions de plastiques techniques permet aux entreprises de rationaliser la conception des engrenages en plastique en utilisant des données validées selon des paramètres tels que la résistance, la résistance à la température et l'usure des flancs des dents. Présentation.

La conversion du métal vers le plastique est une tendance majeure et un progrès significatif dans la technologie de l'engrenage.

Les engrenages en plastiques offrent beaucoup d'avantages par rapport au métal traditionnel, à commencer par une plus grande liberté de conception. La substitution de l'usinage par le moulage permet de nouvelles configurations tout en évitant les coûts d'opérations secondaires. La masse plus légère du plastique réduit aussi l'inertie, pour une plus grande efficacité de l'engrenage.

En outre, les pièces en mouvement sont beaucoup plus silencieuses que celles en métal, contribuant ainsi à la réduction du bruit ambiant des machines.

« Toutefois, le manque de données fiables a mis un frein à la conception d'engrenages en plastique », précise le Dr Stefan Beermann, PDG de KISSsoft AG, éditeur suisse de logiciels.

« Les calculs de dimensionnement pour engrenages en métal ne peuvent être appliqués à leur équivalent en plastique car les propriétés de performance du plastique peuvent varier avec la température.

Le travail accompli avec SABIC Innovative Plastics a permis à KISSsoft d'incorporer les propriétés d'une grande partie des composés haut de gamme de l'entreprise dans notre logiciel de calculs, ce qui a radicalement simplifié le processus de conception d'engrenage. Que les engrenages soient destinés aux systèmes de funiculaires, au matériel de construction, aux transmissions pour Formule 1 ou aux engins spatiaux, les clients peuvent désormais choisir et évaluer les composés de spécialité de SABIC Innovative Plastics rapidement et avec précision » poursuit-il.

Tirer parti de l'avantage des engrenages en plastique

La socité KISSsoft applique désormais des calculs de dimensionnement d'engrenages pour 17 grades de composés de spé-

cialité LNP de SABIC Innovative Plastics, spécialiste des solutions thermoplastiques techniques, y compris des grades haute température, des grades lubrifiés de manière interne et des grades renforcés à la fibre de verre.

Désormais, les ingénieurs et les concepteurs peuvent remplacer les essais et éviter les tâtonnements et les erreurs en utilisant des données validées selon des paramètres tels que la résistance, la résistance à la température et l'usure des flancs de dent, afin de rationaliser de manière significative le processus de conception d'engrenage.

Cette nouvelle solution peut aider un large éventail d'industries, allant du domaine de la santé et de l'automobile, à la restauration. Une solution qui tire parti des avantages des engrenages en plastique en vue de réduire les coûts du système, d'augmenter fortement la liberté de conception et d'offrir une meilleure performance.

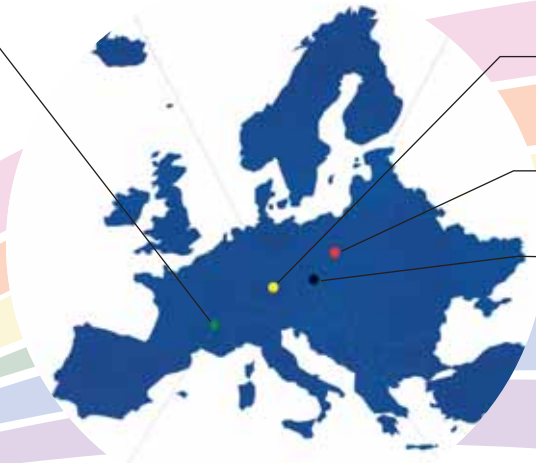
Le premier ensemble de matériaux LNP de SABIC Innovative Plastics à être validé comprend les grades renforcés utilisant des fibres de verre et carbones courtes et longues, des technologies de lubrification variées et huit polymères de bases différentes.

Les données pour ces grades comprennent les valeurs dépendant de la température pour le module, la résistance à la flexion statique et les valeurs d'usures caractéristiques pendant le fonctionnement à sec.

Par exemple, les composés Lubricomp LNP et Lubriloy LNP avec lubrification interne peuvent être utilisés dans des engrenages fonctionnant à sec pour des applications ne permettant par l'application externe d'huile et de graisse.

Les secteurs de la santé et de la restauration sont les marchés clés pour ces matériaux, du fait des exigences en matière d'hygiène et de sécurité. D'autres avantages liés aux composés lubrifiés de manière interne tiennent à la réduction des coûts du fait d'un entretien moindre et une meilleure protection environnementale. Enfin, les grades renforcés en fibre de verre des composés de SABIC Innovative Plastics peuvent améliorer la résistance à l'usure et à la fatigue, et permettre la transmission de couples de serrage plus élevés.

Source :
Techniques de l'Ingénieur

LIFOCOLOR
MASTERBATCHES & COMPOUNDS
Tél. : 00 33 4 74 77 26 97 - Fax : 00 33 4 74 77 46 12 - www.lifocolor.fr
Où que vous soyez nous avons la solution pour vos idées
LIFOCOLOR
01100 Bellignat
LIFOCOLOR FARBEN
Lichtenfels, Allemagne
LIFOCOLOR FARBPLAST
Bydgoszcz, Pologne
LIFOCOLOR s.r.o
Brno, République Tchèque
- Appareils Électriques
- Articles de Jardin
- Articles Ménagers
- Automobile
- Bâtiment & Construction
- Électrique / Électronique
- Emballage
- Film
- Jouet
- Mobilier

Chroma
cromex
LIFOCOLOR
Riverdale Color

• Pôle Européen de la Plasturgie •

Le contrôle process par l'instrumentation

L'instrumentation des procédés de production est un secteur d'activité en développement constant depuis plus de 20 ans. Les procédés continus ont été les premiers à introduire ces techniques. Le procédé d'injection est par nature plus compliqué à contrôler car il est discontinu et requiert la coordination de multiples périphériques non communicants.
Néanmoins, les technologies permettant son contrôle sont en plein essor et vont envahir les ateliers dans les années qui viennent.

Boîtier PSP d'acquisition et de traitement des signaux

Les enjeux pour la profession : la maîtrise totale de la qualité

Les industriels de la filière plasturgie Française sont plus que jamais pris en étau entre des exigences qualité sans cesse croissantes et des politiques d'achat low cost de plus en plus agressives.

Même si la crise actuelle explique en partie les difficultés rencontrées aujourd'hui, la production d'objets manufacturiers est véritablement mise à mal depuis une vingtaine d'année avec l'émergence des pays manufacturiers « low cost ».

L'entreprise doit exceller dans l'art de produire vite et bien et à moindre coût. Pour cela, l'entreprise doit disposer d'un outil de production précis et flexible pour tendre vers une maîtrise totale de la qualité.

Les procédés de fabrication se sont considérablement complexifiés ces dernières années.
Les produits plastiques intègrent couramment un nombre important de fonctions et doivent répondre à des tolérances qui sont de plus en plus à la limite des aptitudes intrinsèques des procédés de mise en forme de polymères. Cette mutation pousse les industriels de la plasturgie à élargir leur champ de compétences.

Maîtriser globalement la complexité d'un processus de fabrication n'est pas un exercice simple dans la mesure où il faut faire face à un nombre de paramètres très important.

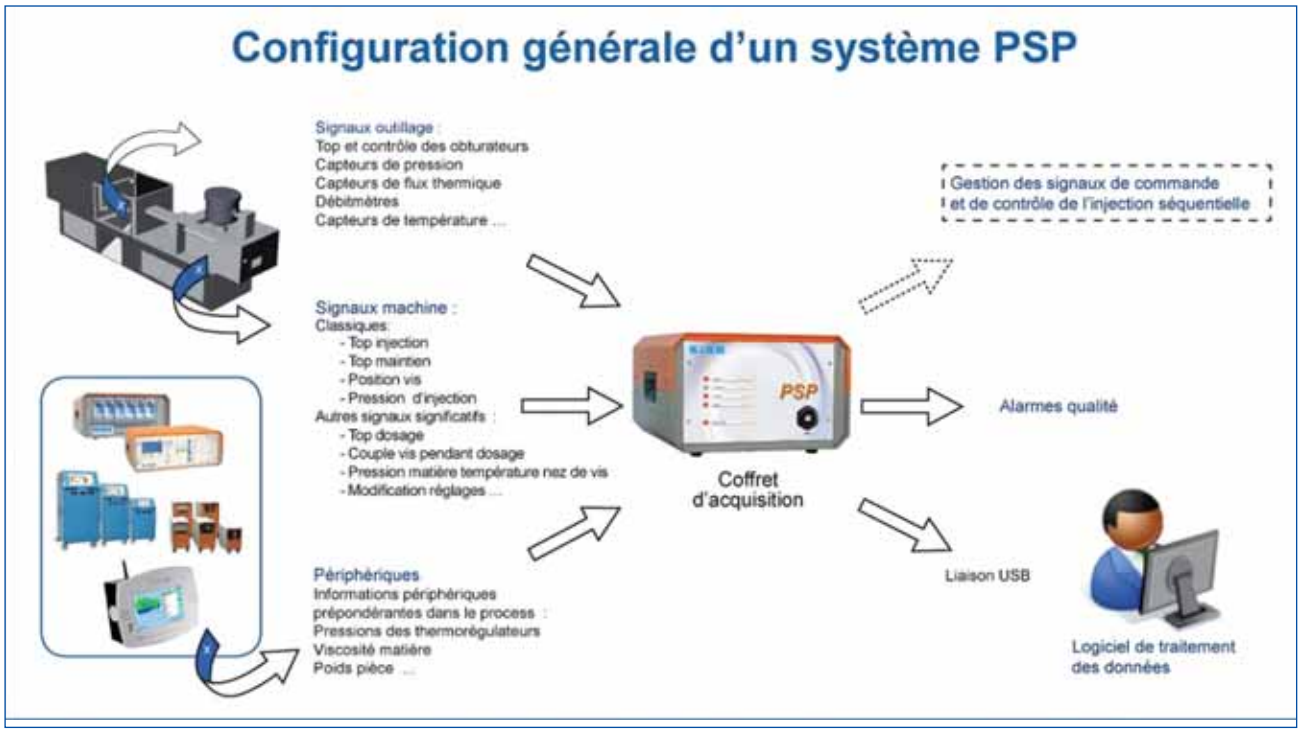
Comprendre les raisons du bon et/ou du mauvais fonctionnement d'un procédé nécessite un travail d'analyse approfondi des processus physiques de fabrication.

Les paramètres à contrôler

Une cellule d'injection est classiquement composée de multiples équipements centrés autour de deux équipements fondamentaux que sont la presse à injecter et l'outillage : thermorégulateurs, dessiccateur, injection séquentielle, etc. Chaque équipement participe au processus de mise en forme et doit faire l'objet d'un contrôle strict pour garantir des conditions de fabrication stables (maîtrisées).

Le rôle d'un système de contrôle est de collecter l'ensemble des variables procédé représentatives du fonctionnement de la cellule de production afin de :
• Contrôler le point fonctionnel du procédé de fabrication.
• Détecter les anomalies (décalage, dérives, etc.).
• Identifier les causes possibles de défaillances lorsqu'une anomalie a été détectée.

On rappellera qu'un système de contrôle de procédé n'a pas pour vocation de se substituer à l'opérateur de production. Le système de contrôle a

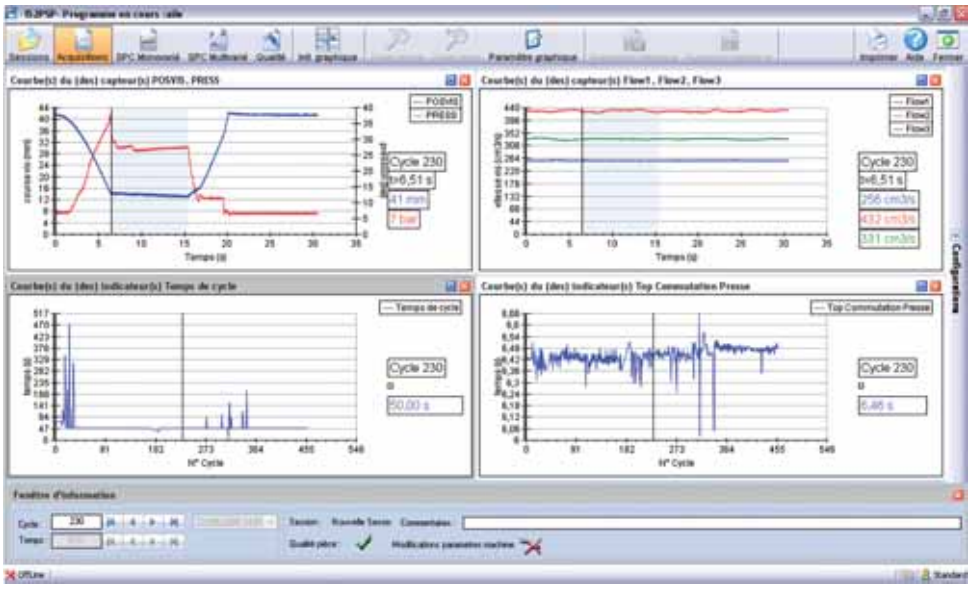


Configuration Générale d'un système PSP

pour fonction principale d'aider l'opérateur en lui apportant les informations nécessaires « d'aide à la décision ».

On notera que la principale difficulté de la maîtrise des procédés est d'identifier les variables clés du processus de mise forme, c'est-à-dire celles qui impactent majoritairement la qualité des produits et sur lesquelles les efforts de contrôle devront être focalisés.

- Paramètres moule.
- Paramètres cellule d'injection.
- Paramètres qualité produit (système de vision, contrôle qualité).
- Paramètres process complet.



Exemple d'écran de suivi des paramètres du logiciel PSP

ZOOM Techno : le produit PSP

Développé conjointement par Sise et le PEP le produit PSP est le dernier né des systèmes de contrôle de la cellule d'injection avec un seul objectif : Améliorer la qualité de la pièce produite.

Développé par des plasturgistes, le système allie à la fois une électronique robuste, faite pour affronter la vie des ateliers, et une interface graphique conviviale, orientée vers tous les utilisateurs d'atelier pour leur apporter des informations temps réel et pertinentes.

La qualité de la pièce ne peut pas se réduire à la performance des réglages machine, PSP acquiert en permanence des données liées à la machine, à l'outillage et aux périphériques.

Voici un aperçu de ses fonctionnalités :

- Analyse multi-variée : PSP analyse en temps réel les

variations de l'ensemble des données les unes par rapport aux autres, met en évidence l'interdépendance des paramètres, et anticipe sur les dérives process et leurs causes probables.

• Surveillance mono-variée de chaque paramètre, avec seuils de surveillance et génération d'alarmes.
• Commutation par la pression empreinte pour une meilleure stabilité du process et s'affranchir des fluctuations de lots matière.
• Commande d'injection séquentielle par la pression empreinte (en option).
• Archivage des données pour analyse comparative des ordres de fabrication.
• Traçabilité pièce par pièce, ou par carton, par édition code à barres (en option).
• Les résultats, visualisés sous forme graphique, bénéficient de toute l'expérience de SISE dans la mise en forme de données complexes.

Les activités du PEP dans le domaine

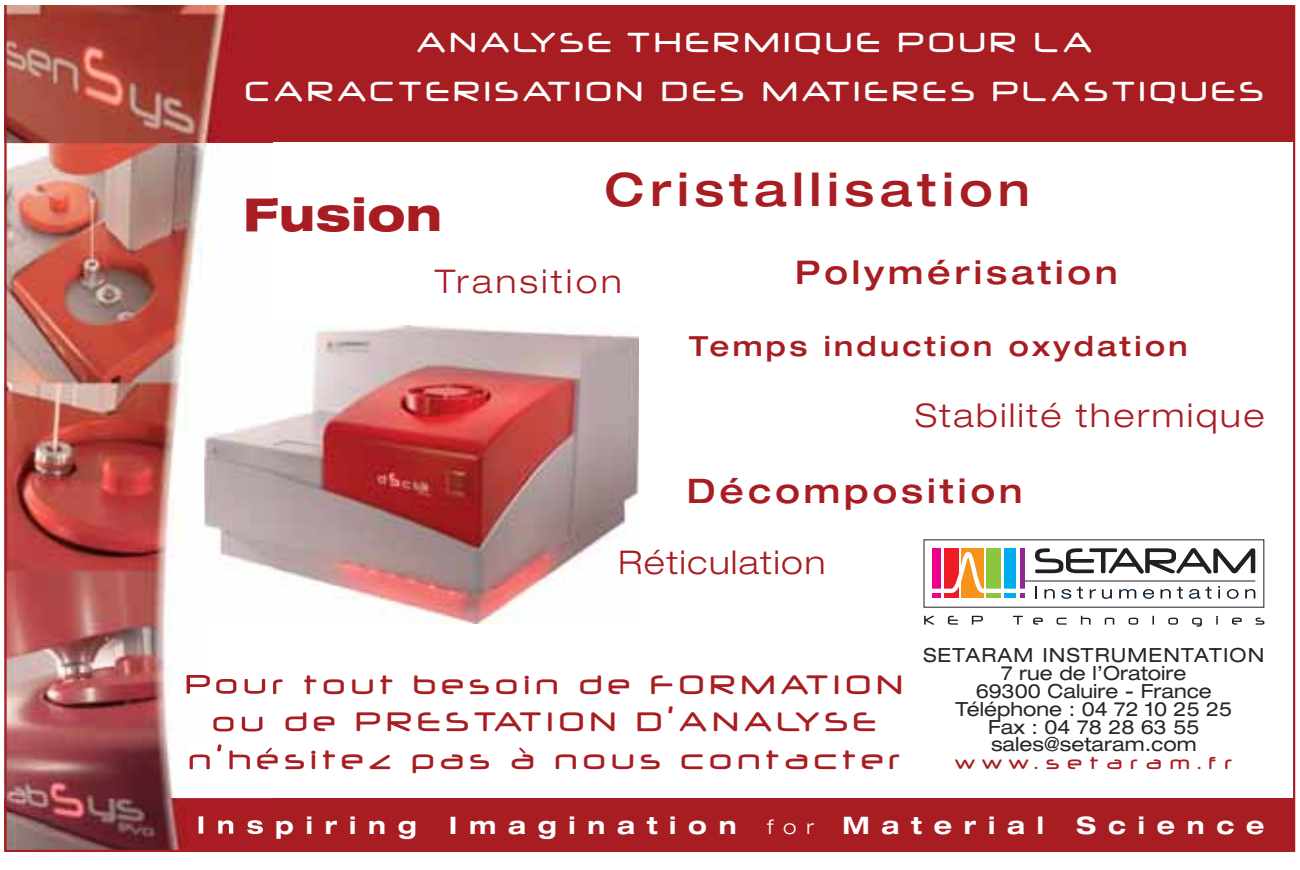
Le PEP mène des activités de R&D et d'expertise sur ces sujets depuis plus de 10 ans. Les programmes de recherche PSP, Scopp et maintenant Mold4prodE ont permis au PEP d'acquérir une expertise unique sur le sujet.

Le PEP, a co-conçu le produit PSP, commercialisé par Sise.

Les experts injection du PEP peuvent accompagner les entreprises désirant mener une démarche de maîtrise de leur process par l'instrumentation.

Contact
Pôle Européen de Plasturgie :
info@poleplasturgie.com
www.poleplasturgie.com

Contact
Directeur Général
Pascal Viel
@ : pviel@sise.fr
http://www.sise.fr/fr



Pascal SCHOMBLOND • Centre de Formation de la Plasturgie •

Parmi les procédés spéciaux d'injection connaissez-vous l'injection gaz ?

L'insufflation d'azote dans le cœur fondu d'une pièce injectée permet de réaliser un produit plastique comportant une cavité se rapprochant d'un corps creux.
Cet article a pour but de vous faire découvrir cette technique par une présentation de son histoire et de ces principes. Il est important de noter que l'injection assistée par le gaz n'est pas une technique d'adaptation de l'injection mais bien une technologie spécifique où le produit doit être conçu spécialement pour cela.

Principe et historique de l'injection gaz

L'injection assistée par le gaz consiste à introduire de l'azote, dans le flux de matière fondue au moment du remplissage du moule. Le gaz ayant tendance à suivre le chemin de la moindre résistance, c'est-à-dire les parties de la pièce où l'épaisseur est la plus grande et donc ou la matière est encore en fusion. La pression du gaz, pendant la solidification, évite la formation des retassures, provoquées par le retrait de la matière, plus important dans les parties épaisses, et notamment au droit des nervures de renfort.

Les effets obtenus sont :
Un meilleur aspect de surface, une réduction des tensions résiduelles et du gauchissement, une rigidité plus élevée et un gain de poids.

Connu depuis quelques décennies, le procédé d'injection avec aide par insufflation de gaz, est apparu aux Etats-Unis au début des années soixante-dix dans le monde de la Plasturgie en 1971 (date du premier brevet).

La première application a été développée dans le domaine de la chaussure pour femme, dans le but d'économiser de la matière et de gagner en souplesse au niveau des semelles.

Ce n'est que vers les années 80 que l'industrie automobile s'est intéressée à cette technique particulière. En 1982, le procédé Cinpress est mis au point par la société Peerless, et est présenté à Kunstoffe en 1986. C'est donc à cette époque que l'industrie de la Plasturgie Européenne commence à exploiter cette technique d''injection assistée par le gaz (IAG).

Cette technique d'injection gaz s'utilise le plus souvent

dans le cas de pièces à parois épaisses ou comme renfort partiel ou total.

Les objectifs de l'IAG sont multiples

• Allègement des pièces et donc économie de matières premières.
• Augmentation des cadences de production à produit égal.
• Amélioration de l'aspect des pièces par réduction des retassures.
• Renforcement mécanique des pièces par « l'effet tube ».
• Diminution des contraintes de moulage.
• Simplification des pièces donc des outillages.
• Réalisation des pièces possédant des volumes apparents importants.
• Diminution de la force de verrouillage ou du tonnage de la presse.

Quelques exemples d'applications actuelles

Dans le secteur automobile
- Poignées de portière et de soutien intérieur
- Pédales
- Volants
- Entourage de rétroviseurs
- Barreaux de grille de calandre
- Supports de siège
- Appuis tête
- Panneaux de siège
- Déflecteurs d'essuie glace
- Les matières sont le PA, le PBT chargé et le PP.

Dans l'industrie du meuble
- Accoudoirs de fauteuil
- Plateaux de table de salon de jardin
- Chaises
- Châssis de chaises
- Pieds de chaises
- Matière PP.

Chaise «vegetal» de Ronan et Erwan Bouroullec

(1)

Dans le matériel industriel
- Palettes plastiques
- Boîtes d'emballage
- Galet de chariot
- Matière PP et PA.

Dans les produits de consommation
- Cintres
- Matière PP et PS.

Dans le secteur jouet
- Fourche de tricycle
- Matière PP.

Dans le sport loisir
- Raquettes
- Bâton de hockey
- Chaussures de ski

Les matières plastiques injectables en IAG

Tous les polymères thermoplastiques avec ou sans charges sont transformables en IAG à partir du moment que la viscosité de la matière est adaptée au procédé.

Les familles de pièces en IAG

Il existe principalement deux familles de pièces en IAG :

Les pièces à parois épaisses : comportant des cavités où l'azote crée le corps creux où le volume est prépondérant pour la réduction de la masse de la pièce et du temps de cycle.

Les pièces à parois faibles : possédant des canaux et des nervures où la surface et l'aspect sont importants et où le gaz est utilisé comme maintien en pression pour l'aspect ou la géométrie de la pièce.

Sur la photo n°1 ci-dessus on peut clairement voir l'influence de la technique sur l'aspect de face de la pièce malgré la présence de nervures où les retassures ont disparu.

Le matériel indispensable pour faire de l'IAG

• Un système de génération d'azote à membrane ou de stockage de l'azote en bouteilles.
• Un pupitre indépendant ou intégré à la presse, comprenant des vannes proportionnelles de distribution.
• Un outillage équipé d'injecteurs d'azote ou aiguilles.
• Une buse spéciale IAG dans le cas de l'utilisation de cette technique.

Les différents principes de l'IAG

L'injection gaz par la buse ou l'ICG (schéma n°1 ci-contre)
On injecte le gaz par une buse spéciale et donc par la

carotte. Le moule n'a pas d'équipement particulier. L'azote suit le chemin de moindre résistance.

Dans le cas d'un moule multi-empreintes l'équilibrage doit être parfait.

Si le canal d'alimentation est assez long, le gaz finira par avoir du mal à aller au bout du parcours.
On aura alors besoin de mettre une aiguille de gaz dans le canal ou alors dans les empreintes.

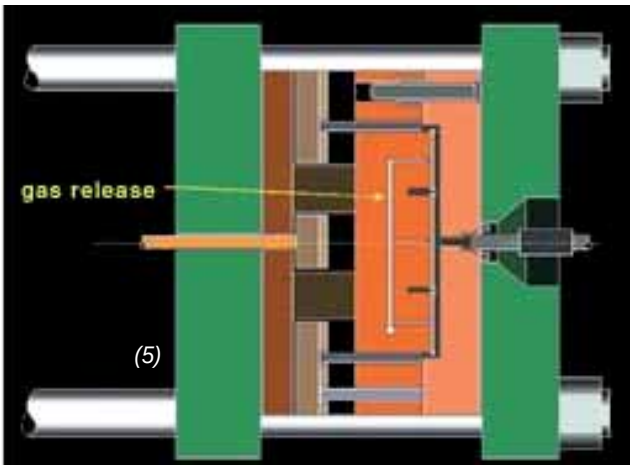
L'injection gaz avec aiguille dans le moule (schéma 2)
On place des aiguilles directement dans les empreintes pour pouvoir alimenter l'azote et faire progresser la matière dans le même sens ou pas suivant la technique choisie. L'injection dans ce cas est dite « partielle ».

L'injection gaz avec aiguille dans le moule et masselotte (schéma 3)
Une autre solution est de chasser le polymère dans une antichambre qui s'appelle une masselotte.

L'aiguille qui est implantée dans l'empreinte va vider le surplus de polymère évacué par le gaz dans un volume escamotable prévu à cet effet.
Ce principe fait l'objet d'une licence mondiale Cinpress.

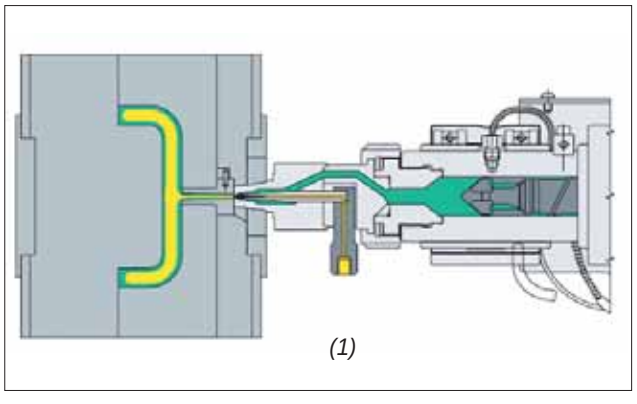
L'injection gaz avec aiguille dans le moule par rétro injection (schéma 4)
La rétro injection par la buse, on place l'aiguille en opposition par rapport au point d'injection et la matière est « refoulée » dans ma buse de la presse.

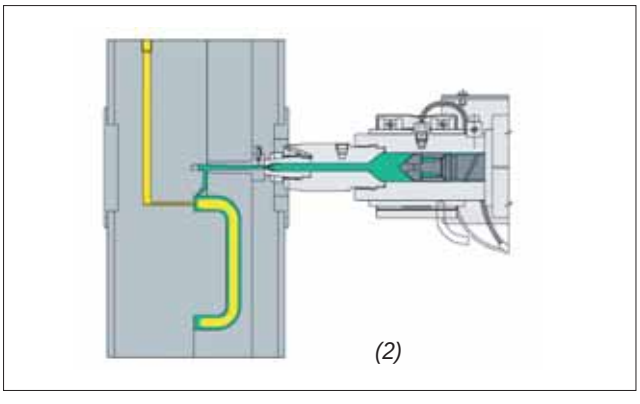
Le procédé « Airmould contour »
Dans ce cas le gaz n'est pas

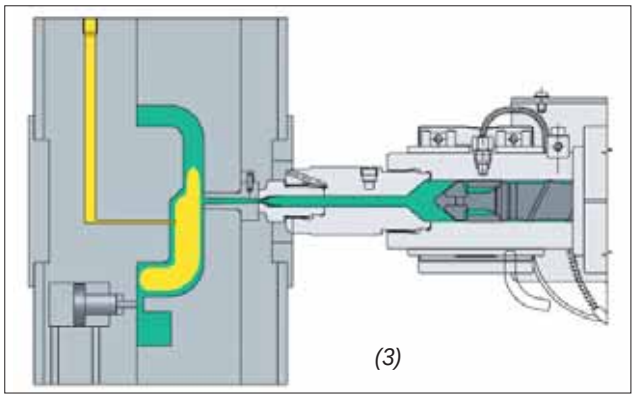


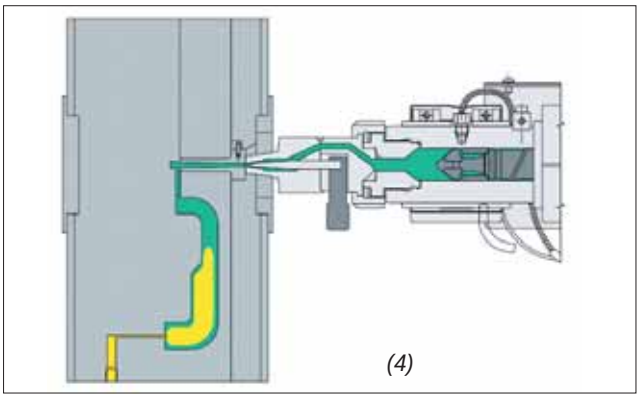
introduit dans la pièce à paroi fine nervurée mais sous la pièce, car il y a des risques de fuites ou de perçage. La pression de gaz dans le moule est appliquée au niveau du noyau, donc entre le moule et la matière et plaque la pièce contre la paroi de l'empreinte, empêchant la formation de retassures inesthétiques. On remarquera que la géométrie de la pièce est simple et s'apparente plutôt à un capot ou couvercle. (Schéma 5)

Le procédé Aquamould ou injection eau (non traité dans cet article)
C'est une technique qui s'apparente à l'IAG mais avec de l'eau sous pression à la place de l'azote. En dehors de l'effet thermique on dit que l'eau a un rôle de projectile et l'aspect de la bulle formée est assez lami-









naire. Bien que cette technique soit assez ancienne, elle connaît un nouveau développement dans l'industrie automobile.

Les 4 principales phases de l'injection gaz

Le cycle d'injection gaz démarre : Soit la fin de l'injection dynamique de la pièce dans le cas où la pièce doit être remplie entièrement (cas de la masselotte ou de la rétro-injection).

Soit pendant cette même phase et ce temps de retard gaz s'appelle aussi le « top gaz » (dans le cas de l'ICG ou de l'injection partielle).
Donc après le top gaz on retrouve 4 phases distinctes :

- Le perçage de la bulle;
- La répartition de la bulle dans la pièce;
- Le temps de maintien gaz;
- L'échappement jusqu'à une pression de 1 bar.

Les principaux paramètres de l'IAG

- La viscosité du polymère
- Le top gaz ou retard gaz
- La pression du gaz
- Le profil de pression de gaz
- Des temps :
  - D'injection gaz
  - De répartition du gaz
  - De maintien gaz
  - D'échappement du gaz jusqu'à 1 bar.

- Méthodologie de réglage :
On retrouve beaucoup de similitudes entre l'injection et l'injection gaz. En effet il existe une phase dynamique d'introduction et de répartition du gaz, et une phase statique de maintien.

- Cependant en cas de mauvaise répartition de la bulle dans la pièce, des épaisseurs résiduelles peuvent être importantes, ces défauts peuvent alors engendrer dans les pièces des retassures, des déformations et des défauts d'aspect, et alors annuler les effets recherchés par cette technique.

- Il convient donc de développer un projet injection gaz dans les services techniques mais d'avoir aussi les compétences indispensables sur le terrain en production et en maintenance des systèmes pour pouvoir optimiser le plus possible le procédé et atteindre le niveau d'efficience souhaité.

Contact
Pascal Schomblond
Formateur au CFP,
pascal.schomblond@cfp-france.com

Plastique, le matériau du XXIe siècle

Depuis que le premier d'entre eux a été mis au point, il y a environ un siècle, les plastiques ont révolutionné notre vie quotidienne.

La communication, les voyages, les loisirs, l'habitat, l'hygiène, la santé ou bien encore la protection de l'environnement, toutes les activités humaines sont redevables à ce matériau.

Car les plastiques nous rendent la vie plus confortable et parfois plus agréable et, en plus, ils sont bien meilleurs pour l'environnement qu'on ne le croit.

Chaque jour, les chercheurs continuent d'élargir les frontières du savoir, des nano technologies à la médecine, et dans tous les domaines où les plastiques peuvent nous aider. Ils travaillent sur des solutions que nous sommes encore incapables d'imaginer, mais qui feront, bientôt, notre quotidien.

Pas étonnant que les plastiques soient le matériau du XXIe siècle !

ALLIZÉ-PLASTURGIE
Nouvelle énergie
Capteur d'innovations
catalyseur de compétences
l'énergie d'Allizé-Plasturgie
c'est l'accélérateur de votre développement.

39 rue de la Cité - 69441 Lyon cedex 03
Tél. : 04 72 68 28 28
Email : contact@allize-plasturgie.com
www.plasticway.com - www.allize-plasturgie.org

Protection Sociale Durable

APICILENTREPRISES

PROTÉGEZ L'AVENIR DE CEUX QUI COMPTENT LE PLUS POUR VOTRE ENTREPRISE

Le choix de la protection sociale de vos salariés est un élément important dans la gestion de vos ressources humaines !

C'est aussi une réponse à des préoccupations très actuelles, en matière de santé, de prévoyance, d'épargne et de retraite. Vos collaborateurs bénéficient de solutions Santé et Prévoyance, conçues spécialement pour Allizé Plasturgie : Allizé Santé et Allizé Prévoyance.

Votre conseiller réalise avec vous un diagnostic complet de votre protection sociale d'entreprise, afin d'optimiser votre budget. Profitez-en pour découvrir les nouvelles solutions d'épargne retraite que nous réservons à l'ensemble de votre personnel.

Santé
Prévoyance
Epargne
Retraites

Groupe APICIL

www.apicil.com

Renseignez-vous au : APICIL Bourg-en-Bresse
32 rue du 4 septembre
01100 Bourg-en-Bresse
Tél. : 04 74 23 65 46

ALLIZÉ-PLASTURGIE

Charlyse POUTEAU • Pôle Plasturgie •

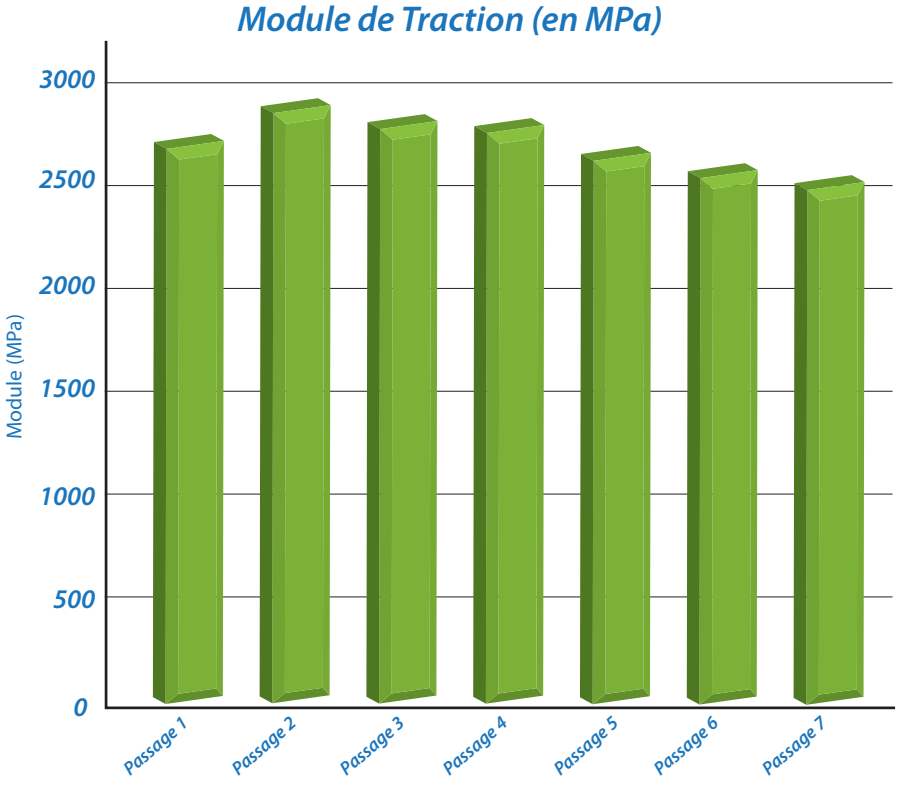
« Halte aux idées préconçues sur les bio-composites ! »

Les composites renforcés par des fibres naturelles commencent à investir différents marchés tels que l'automobile, le sport et loisirs, l'ameublement ou l'emballage rigide. Les avantages apportés aux produits sont d'ordres économiques, techniques ou environnementaux. Cependant, attention à ne pas faire de raccourcis et ainsi véhiculer de « fausses bonnes idées » sur ces bio composites…
Ainsi, cet article propose un éclairage sur des idées préconçues à propos de ces matériaux.

« Les bio-composites sont recyclables »

Les composites à fibres naturelles ont la capacité de se retransformer plusieurs fois en perdant un minimum de propriétés. Le graphique présente les propriétés mécaniques d'un composite PP renforcé par 20% de fibres de lin. Ce PP-lin est re-broyé et réinjecté plusieurs fois. Le module initial est de 2800 MPa.

La première régénération montre une légère augmentation du module qui peut être attribuée à une meilleure dispersion des fibres ou à une séparation des faisceaux de fibres. Les régénérations suivantes présentent une diminution progressive du module. Cette régularité est à mettre en regard avec la chute beaucoup plus rapide des propriété-



Evolution du module de traction après 1 injection, 1 re-broyage-injection, … 7 re-broyage-injection.

	POLYMÈRE VIERGE	20% EN MASSE DE FIBRE DE VERRE	30% EN MASSE DE FIBRE DE CHANVRE
PPh	0,90	1,12	1,00
PEHD	0,95	-	1,04
ABS	1,05	1,30	0,99*
PS choc	1,05	1,20	1,10
PVC rigide	1,38	1,50	1,36

Ordre de grandeur des densités de polymères vierges, renforcés par 20% en masse de fibres de verre, ou renforcés par 30% en masse de fibres de chanvre.

tés mécaniques des composites renforcés par des fibres de verre lors de leur re-transformation.

« Les bio-composites sont plus légers »

Ils sont en effet, plus légers par rapport à des composites à fibres de verre. Les fibres de verre ont une densité d'environ 2,5 g/cm^3, alors que les fibres naturelles présentent des densités de l'ordre de 1,5 g/cm^3.

Cependant, à taux d'incorporation identique, les performances des bio-composites sont encore plus faibles que celles des composites à fibres de verre (dues à une mauvaise adhésion entre fibres et matrice) ; il est donc souvent nécessaire d'introduire plus de fibres naturelles pour obtenir des propriétés équivalentes.

« Les bio-composites sont meilleurs pour l'environnement »

L'impact environnemental d'un produit ne peut être validé qu'en utilisant des outils appropriés comme l'analyse de cycle de vie (ACV). L'ACV, en définissant une unité fonctionnelle et un cadre d'étude précis, permet la quantification multicritère de l'impact de la fabrication du produit sur des paramètres tels que la consommation de ressources fossiles, l'émission de CO2, la consommation d'eau, etc. La difficulté, dans le cadre de ces biocomposites, est la récolte des données d'entrée sur l'élaboration de la fibre.

Ainsi, l'origine de la fibre, les traitements subis, la traçabilité et les procédés de transformation vont impacter le bilan environnemental du composite.

Des études portant sur la toxicité humaine et aquatique, les émissions de gaz à effet de serre, la séquestration de carbone indiquent que les taux sont plus faibles pour les fibres naturelles que pour les fibres de verre. Cependant, les émissions de nitrates, de phosphates et d'oxydes d'azote dus à l'utilisation d'engrais, sont supérieures pour les fibres naturelles.

Ainsi, il est nécessaire d'avoir une vision multicritère des impacts des produits.

Par ailleurs, ces impacts seront largement influencés par les choix de la fin de vie et des filières de récupération possibles de matériaux.

« Les bio-composites sont moins chers »

Le prix des bio-composites est fonction du type de matrice et du type de fibre introduite. Le prix de la fibre naturelle est dépendant du type, des tonnages et capacités de production, des filières concurrentes utilisant ces fibres (papèterie, textile, bâtiment…), de leur transport, du degré de traitement de la fibre et donc de ses caractéristiques techniques.

Le coût du composite devra également inclure l'étape complémentaire de compoundage.

Cependant, pour être tout à fait optimisé, le coût final du matériau doit être ramené à son poids ou à l'unité fonctionnelle choisie (masse pour une pièce ayant des fonctions et des caractéristiques comparables).

« Les bio-composites ont de meilleures propriétés mécaniques »

Il est souvent retenu que les biocomposites ont de meilleures propriétés mécaniques. Certes, lors de l'introduction de fibres naturelles, les propriétés de modules et de contraintes augmentent significativement par rapport à la matrice seule (réf.1).

Afin de diminuer la chute des propriétés au choc, des agents de couplage sont ajoutés tels que des polymères fonctionnalisés par des anhydrides maléiques. Cependant, bien que cela améliore l'adhésion entre les fibres et la matrice et augmente les modules, les propriétés au choc sont peu améliorées.

« Les bio-composites sont plus compliqués à transformer et nécessitent des procédés de transformation différents »

Les bio-composites ne sont pas radicalement différents des autres types de composites thermoplastiques. L'introduction de fibres (naturelles ou pas) contribue à augmenter très fortement la viscosité des produits.

Ainsi, il est moins évident de remplir des pièces fines ou présentant des seuils d'injection peu épais.

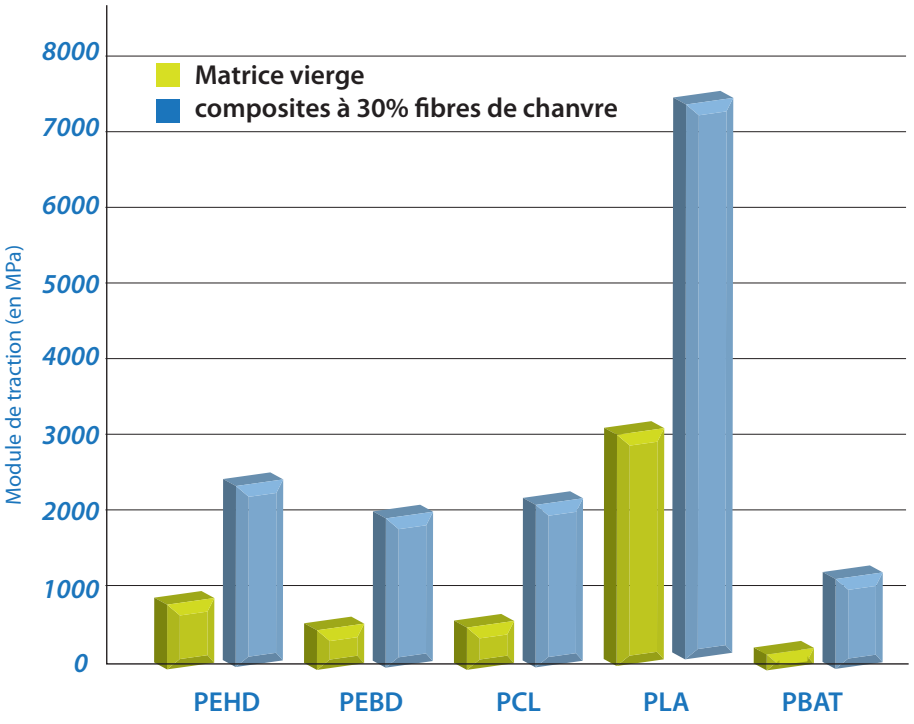
L'augmentation de la taille des seuils est pertinente en fonction des applications.

L'utilisation de procédés tels que l'injection compression peut également aider au remplissage de pièces trop fines, tout en répartissant de façon plus homogène les contraintes et ainsi réduisant la déformation des pièces.

Cependant, il faut tout de même mettre en avant le manque de données au sujet des règles de conception des outillages pour l'injection des bio-composites : peu sont disponibles pour la conduite de simulations sur ces matériaux et la prédiction de leur comportement pendant le procédé reste limitée.

« Les bio-composites ont beaucoup d'applications »

En fait, les bio-composites injectés ont beaucoup d'applications potentielles, mais les tonnages transformés sont encore faibles.



Module de traction de matrice vierges ou chargées à 30% en masse de fibres de chanvre

Les secteurs présentant aujourd'hui des applications en bio-composites injectés (réf. 4) sont l'automobile (composites à fibres de chanvre), l'ameublement (chaises éco-conçues), l'électroménager (capotage), le sport et loisirs (chaussures) et d'autres marchés de niche.

Ces matériaux renforcés fibres naturelles sont aujourd'hui disponibles et formulables à façon par de nombreux compoundeurs (fibres et matrices variables).

Conclusion

D'un point de vue technique, les bio-composites peuvent répondre à des besoins d'augmentation de propriétés de modules, de contraintes, de résistance thermique (augmentation des HDT et des points Vicat), mais présentent des propriétés au choc, souvent plus faibles que les matrices employées.

D'un point de vue environnemental, l'incorporation de fibres naturelles permet la séquestration de carbone pendant toute la durée de vie du produit, diminuant l'impact des gaz à effet de serre.

Mais une démarche d'identification de l'ensemble des impacts est souhaitable.

D'un point de vue du marché, l'utilisation de fibres naturelles agricoles (pour les bio-composites) reste négligeable par rapport à l'utilisation de la ressource agricole pour des applications énergie (qui représente en Allemagne (3) prêt de 74% de l'utilisation des ressources agricoles non-alimentaires ; les 26% restant étant dédiés aux applications matériaux, incluant la papeterie ou l'oléo-chimie).

Ainsi, l'évolution du marché des composites à fibres naturelles ne peut se faire que de façon raisonnée et responsable, en prenant en compte de façon globale l'élaboration, la mise en œuvre, le ciblage et la fin de vie de l'application.

« Les bio-plastiques sont partout… Exemples et domaines d'applications »

La prochaine journée technique du PEP sera consacrée aux bioplastiques.

Elle se déroulera le jeudi 25 novembre 2010 à Oyonnax.

Pour sa quatrième édition, les applications et innovations intégrant des bioplastiques seront mises à l'honneur !

Du secteur de l'automobile jusqu'à l'emballage, en passant par le sport et loisir, l'agriculture ou le bâtiment, les bioplastiques séduisent des domaines de plus en plus larges…

Réelle préoccupation environnementale ou argument marketing ?

Différenciation technique ou gain économique ? Réponse et anticipation à des exigences législatives ou normatives ?

Les industriels de différents secteurs d'applications viendront témoigner et faire partager leur expérience dans leur domaine respectif.

Cette journée se veut être une occasion d'échanges entre partenaires scientifiques et industriels, PME et donneurs d'ordres…

Contact

Charlyse POUTEAU,
Responsable Ligne Programme Eco-matériaux
charlyse.pouteau@poleplasturgie.com
www.poleplasturgie.com

Références

1) Charlyse Pouteau, "Quelles avancées pour les composites à fibres naturelles ? », Colloque chanvre, Poitiers, Mars 2010

2) S.V. Joshi et al., « Are natural fiber composites environmentally superior to glass fiber reinforced composites? », Composites: Part A 35 (2004) 371–376

3) Michael Carus, "A new assessment of the material use of renewable raw materials", Press text from the nova-Institut GmbH (www.nova-institut.de), Hürth, May 5th 2010

4) Ignaas Verpoest, "The future of bio-based composites: learning from today and planning for tomorrow", JEC conferences, April 2010

Pôle Européen Plasturgie

INGENIERIE de PERFORMANCE INDUSTRIELLE

AKÉO PERFORMANCE ENGINEERING

Améliorer vos compétences

+ 20 % sur la réactivité de vos équipes
- 30 % sur le temps de résolution des causes racines

Accompagnement de montage de dossiers de financement en innovation

Directeur d'entreprise: Réduire les coûts de votre outil industriel autrement qu'en réduisant vos effectifs ?

Responsable de bureau d'études: Comment éliminer tous risques lors de la réduction des coûts et des temps de développement de vos produits ?

Responsable Qualité: Etre prévenu automatiquement avant que vos machines de production ne fassent de la non qualité ?

Améliorer votre performance industrielle de vos produits et de vos procédés

+ 15 % sur votre productivité
- 20 % sur vos coûts de développement
- 15 % sur vos coûts de maintenance

Mise en place de projets d'amélioration des performances industrielles

Responsable de production: Comment aider votre équipe technique à résoudre des problèmes complexes et/ou récurrents sur vos lignes de production ?

Responsable de maintenance: Comment est-ce possible de gérer vos pannes, de manière préventive plutôt que curative tout en réduisant vos dépenses d'entretiens ?

METHODES :
- **Lean** Manufacturing
- Sécuriser vox choix techniques: **AMDEC**
- Progrès continu: **PDCA**
- Démarche **Kaizen**
- Réalité augmentée : **Andon**
- Analyse causes profondes: **5 Pourquoi**
- **SPC** Proactif
- **Formation** / action

AKÉO PERFORMANCE ENGINEERING

www.akeoplus.com

Une synergie pour

INGENIERIE :
- **Conception** CAO
- **Calcul** 3D Structure linéaire ou non-linéaire
- Choix **matière**: Plastique et Céramique
- **MAP** : sur site, moule, procédé complet
- Aide à la réalisation de **machine spéciale**
- Maquettage de **système** et **d'algorithme**
- Prototypage de **contrôle-commande**
- **Mesure Physique**

LA PRODUCTIVITÉ DE **VOS PROCÉDÉS** – LA PERFORMANCE DE **VOS PRODUITS** – L'EFFICIENCE COLLECTIVE DE **VOS ÉQUIPES**

DPH International, ambassadeur du savoir faire des moulistes français

DPH International exporte le savoir-faire des moulistes français à l'international par un positionnement sur la conception et réalisation d'outillages de haute précision pour l'injection des matières plastiques techniques.

OUI le secteur des moulistes a connu une crise sans précédent. NON la profession n'est pas morte. OUI, les moulistes français ont une carte maitresse en main : la haute technologie à l'image de DPH International située à Groissiat (Ain)

La crise ? 30% d'augmentation du CA

Jean-Marc Sanguesa est seul à la direction de l'entreprise depuis 2008. En dépit d'une conjoncture extrêmement difficile, la société a connu une augmentation de son chiffre d'affaires de plus de 30% en deux ans. Pour atteindre ce résultat, le dirigeant développe deux axes stratégiques : la maitrise de technologies de plus en plus pointues et une prospection intensive. Actuellement l'export représente 7% du CA. L'objectif à court terme est une représentation de 15 à 20 %. L'investissement en équipement industriel pour augmenter la précision et la productivité est de même 15 à 20% du CA.

Technico-économique : un nouveau concept

Micro-injection, injection bi ou tri matières, injection silicone mono et bi matières, injection compression, surmoulage d'inserts, autant d'expertises pour la conception d'outillages répondant aux exigences des plasturgistes positionnés sur des marchés techniques : médical – pharmacie – cosmétique – électrique, connectique – bâtiment – automobile.

Cependant, dans la chaîne de valeurs assurées par l'entreprise – qualité, réactivité, respect des délais – l'élément déterminant reste bien souvent le… prix ! Aussi l'équipe projets de DPH International recherche les solutions les plus économiques pour répondre aux attentes clients.

Dans un souci d'amélioration du conseil et un renforcement des partenariats avec ses clients, le bureau d'étude s'est équipé d'un logiciel de rhéologie pour une meilleure prestation d'étude et de conception de pièces ou ensemble de pièces très en amont des projets. Avant la réalisation de l'outillage série, l'entreprise propose un avant-projet via un moule prototype à une empreinte ou un moule pilote (quelques empreintes) pour valider le maximum de paramètres avant de passer en phase série. Le moule série est garanti pour la production de 1 à 2,5 millions de pièces injectées avec l'assurance d'un SAV tout au long de la vie des outillages.

Une culture réseau

Jean-Marc Sanguesa est en veille permanente : R&D nouveaux procédés et applications, nouveaux marchés. Pour cela il est adhérent de Plastipolis et acteur dans plusieurs projets pilotes accompagnés par le PEP, adhérent d'Allizé-Plasturgie pour son réseau d'affaires et aussi membre du French Mold Cluster, groupement de moulistes qui vont ensemble à l'international : Russie, Turquie, etc... S'il déplore que son portefeuille clients ne comprenne que peu de plasturgistes de la Plastics-Vallée, en revanche lorsqu'il est choisi comme maître d'œuvre pour la réalisation de pièces injectées, sa culture réseau le guide vers ses voisins plasturgistes.

Photo p.60-61 :
Moule à cinématique complexe pour secteur médical

Contact
DPH International
305 rue de la prairie
ZI Sud
01100 Groissiat
04 74 73 43 37
jm.sanguesa@dph-moule.com
www.dph-moule.com

Le thermoformage, un secteur diversifié
De la paroi fine à la forte épaisseur, de la petite pièce à celle avoisinant 2 mètres-carré, du prototype à la très grande série, le thermoformage permet la mise en œuvre de polymères souples à rigides, chargés ou non, de matériaux mono, multicouche ou en combinaison avec du textile ou des TPU. Les techniques utilisées sont larges et les pièces obtenues présentent des aspects variés.
Les produits thermoformés répondent aux marchés de l'emballage alimentaire, de l'emballage des biens de consommation et des biens industriels, le packaging des produits médicaux et pharmaceutiques, les coques de protection, les pièces techniques : carrosseries de véhicules, dalles pour le bâtiment, et bien d'autres.

Des atouts et des progrès
Comparé à d'autres techniques de moulage, le thermoformage est doté d'atouts indéniables comme la rapidité dans le lancement d'une production, la simplicité de conception et de réalisation des outillages et donc des outillages moins coûteux.
On constate de plus des progrès pour des pièces plus performantes, plus précises, un procédé plus rapide, plus économe en matière, des outillages optimisés. Depuis longtemps le thermoformage est une technologie respectueuse de l'environnement avec une consommation réduite en énergie et un recyclage intégré dans les process.
Les tendances actuelles se situent dans la capacité à réduire encore les épaisseurs de pièces, à mettre en œuvre des matières nouvelles, à améliorer le procédé, à progresser en faveur du développement durable.
Le thermoformage pourrait se montrer plus adapté et moins onéreux dans de nombreuses applications s'il n'était pas parfois délaissé des industriels au profit de l'injection ou du soufflage.

Contact
Journée proposée par l'ASSOCIATION THERMOFORMER et le CFP.
Organisation : Dominique Appert : 06.74.14.16.01
@: d.appert@cfp-france.com
Gestion Administrative : Constance Cottin : 04.26.68.28.61
@ : c.cottin@cfp-france.com

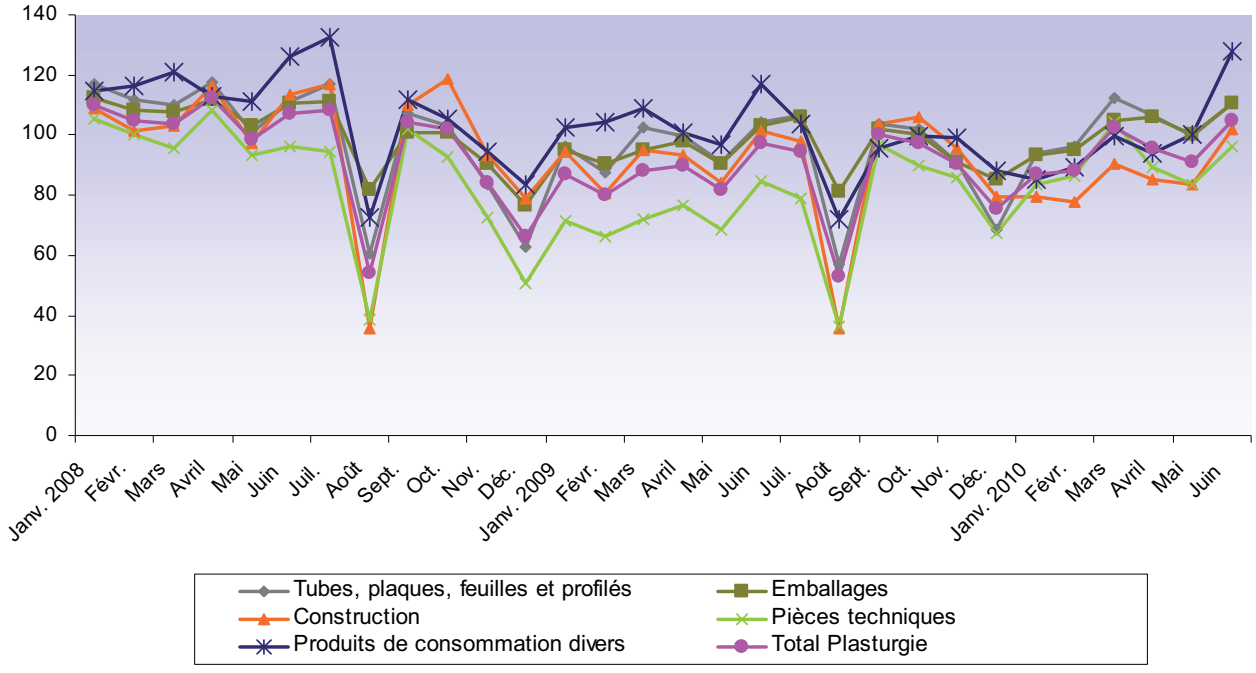
Sylvie DOMENECH • Fédération de la Plasturgie •

Plasturgie tendance

Evolution de la production mensuelle

(indice base 100 = 2005)

Source : Fédération de la Plasturgie - selon INSEE à partir de données brutes en volume



Un redressement de l'activité qui reste à confirmer au second semestre

Au cours du 1er semestre 2010, le redressement de l'activité annoncé par les entreprises a bien eu lieu avec une augmentation de la production en volume de 8% pour l'ensemble de l'industrie de la plasturgie à un an d'intervalle.

La croissance a notamment été tirée par le secteur des pièces techniques dont la progression des volumes a été de 23 % sur les 6 premiers mois de 2010 à un an d'intervalle.

Ce redressement intervient après un recul qui avait été de 26% sur le 1er semestre 2009. Il provient essentiellement de l'amélioration de la conjoncture dans le secteur automobile.
Sur le 1er semestre 2010, l'industrie de la plasturgie a également bénéficié d'une orientation plus favorable de la demande sur les marchés de l'emballage. A l'opposé, la reprise tarde dans le secteur de la construction.

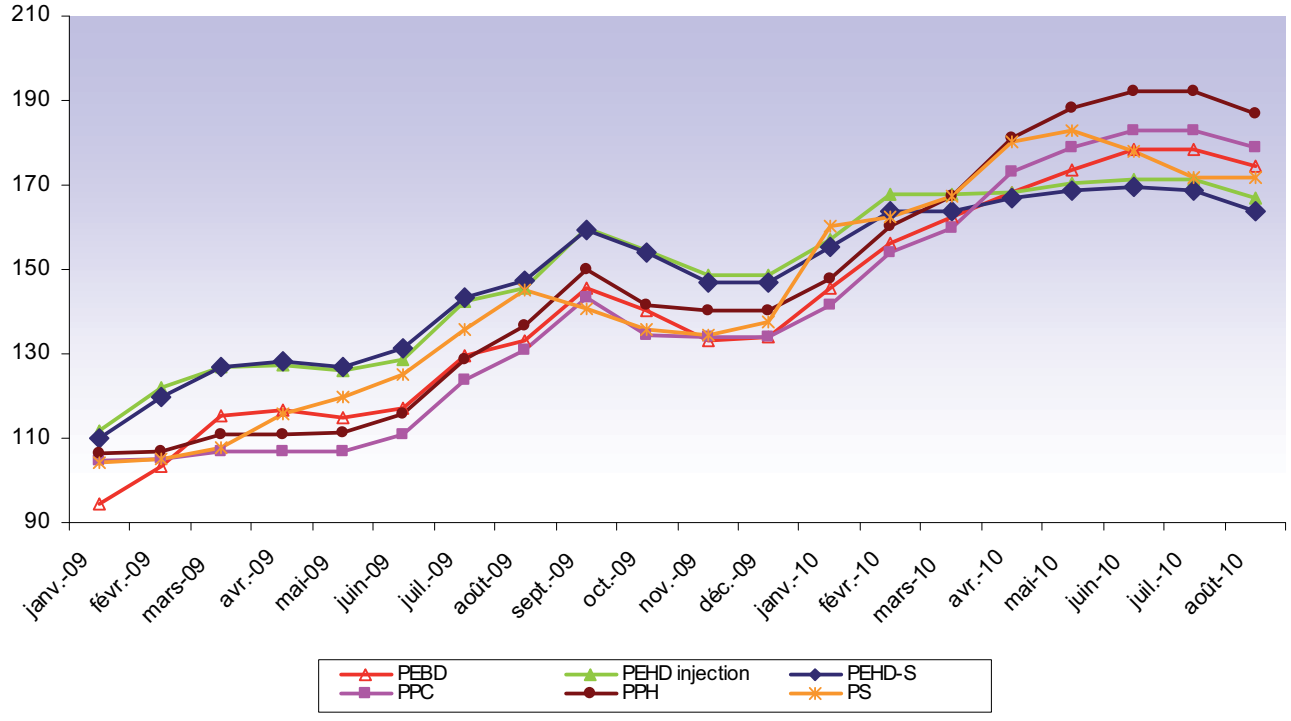
Par marché, les principales évolutions en volume sont les suivantes

	Juin 2010 Mai 2010	Juin 2010 Juin 2009	1er sem. 2010 1er sem.2009
Plaques, feuilles, tubes et profilés	*+10,8%*	*+6%*	*+6,6%*
Emballage	*+11%*	*+7,4%*	*+6,5%*
Construction	*+22%*	*-1,1%*	*-5,8%*
Biens de consommation et produits divers	*+28%*	*+9,5%*	*-5,5%*
Pièces techniques	*+15,7%*	*+13,7%*	*+23,4%*
TOTAL PLASTURGIE	*+15,6%*	*+7,8%*	*+8,4%*

Source : Fédération de la Plasturgie - selon l'INSEE à partir de données brutes en volume

Evolution de l'indice des prix des principales matières plastiques

(indice base 100 décembre 2003)



A l'exportation, les ventes de plasturgie se sont accrues de 11% en valeur sur le premier semestre 2010 à un an d'intervalle.

A court terme, les prévisions d'activité sont plus mitigées.

Toujours une incertitude sur les approvisionnements de matières plastiques.

Parallèlement à l'amélioration de l'activité, les entreprises de la plasturgie ont été confrontées à d'importantes hausses des prix de leurs principales matières plastiques avec des augmentations comprises entre 10 et 30 % selon les matières depuis le début de l'année.

A ceci se sont ajoutés d'importants problèmes d'approvisionnements qui ont généré pour les entreprises coûts supplémentaires, désorganisation de la production et difficultés avec leurs clients.

Les défaillances demeurent à un niveau supérieur à celui constaté au cours des années précédentes avec notamment 132 défaillances d'entreprises enregistrées sur le 1er semestre 2010 contre 51 en 2009 sur la même période.

Evolution de l'indice des prix à la consommation en juillet (source Insee) :

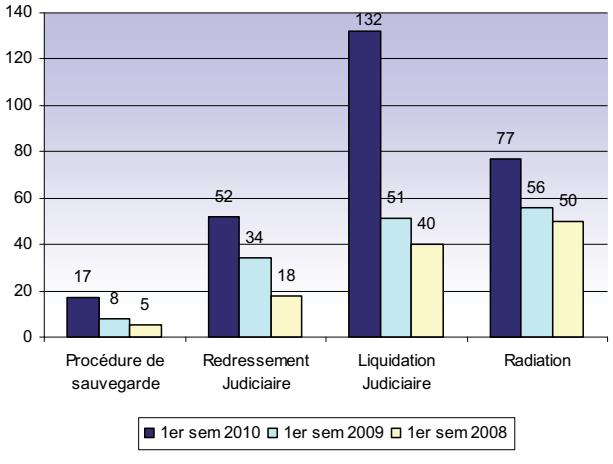
• En données brutes :
+ 0,1 % à un mois et + 1,7 % à un an.

• En données CVS (Corrigées des Variations Saisonnières) :
- 0,3 % à un mois et + 1,7 % à un an.

Evolution des défaillances d'entreprises

(en nbre)

Source : Fédération de la Plasturgie - selon l'Observatoire de la Plasturgie



Contact
Sylvie Domenech
Responsable Economie
Fédération de la Plasturgie
T.01 44 01 16 12
@ : sylvie.domenech@fedplasturgie.fr

MIDEST

40e édition

2 > 5 NOVEMBRE 2010 PARIS

Le N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle

* Travailler ensemble

Vous...

... cherchez une solution performante pour un projet en cours ?
... souhaitez référencer de nouveaux sous-traitants ?
... voulez rencontrer vos fournisseurs en une journée ?
... vous informez des mutations économiques et technologiques ?

Trouvez des réponses efficaces et compétitives en 4 jours de rencontres.

Tous les savoir-faire de la sous-traitance industrielle mondiale en un même lieu :

- Transformation des métaux
- Transformation des plastiques, caoutchouc, composites
- Électronique / Électricité
- Microtechniques
- Traitements de surfaces
- Fixations industrielles
- Services à l'industrie

MIDEST 2009 en chiffres :

- 1 700 exposants, dont 40 % d'étrangers venus de 37 pays
- 39 710 professionnels de 78 pays et de tous les secteurs d'activité
- Près de 100 conférences techniques, stratégiques et économiques.

Demandez votre badge d'entrée gratuit sur

www.midest.com

Code : PZ

Reed Expositions

simultanément avec maintenance expo 2010

MORETTO

www.moretto.com

alimentation

dessiccation

broyage

dosage

dessiccation centralisée

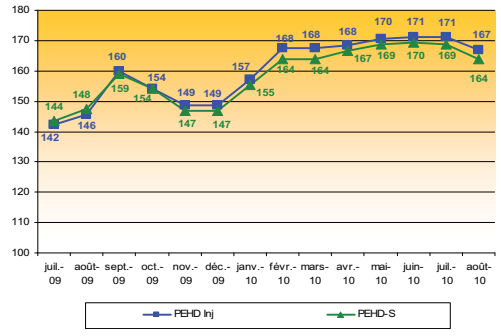
MARTIPLAST
EQUIPEMENTS

MARTIPLAST - Equipements
121 Z.A. RUE DES LAVOURS - 01100 MARTIGNAT, FRANCE
PHONE 0033-4-7481-1320 - FAX 0033-4-7481-1012
martiplast@martiplast.fr

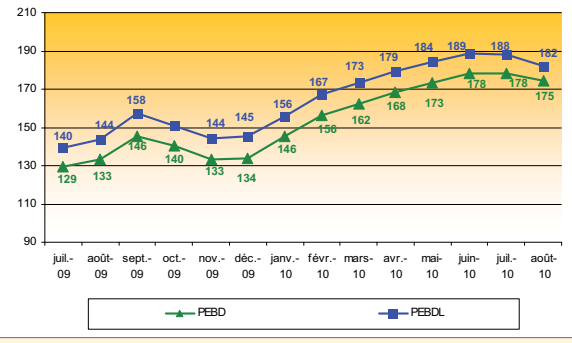
Mercuriales prix matières

Source : Fédération de la Plasturgie selon ICISLOR

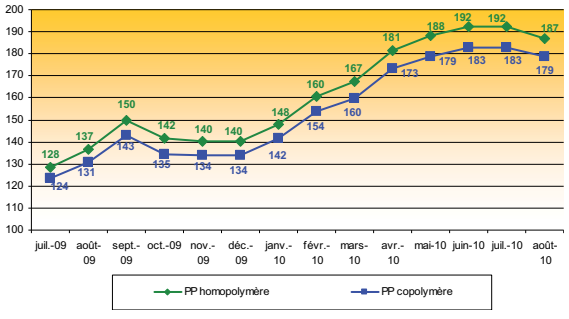
Évolution des cours du PEHD
(indice base 100 décembre 2003)



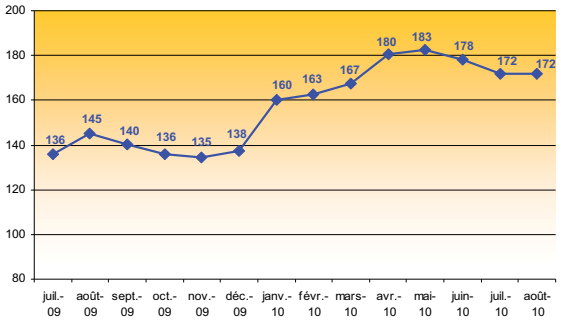
Évolution des cours du PEBD
(indice base 100 décembre 2003)



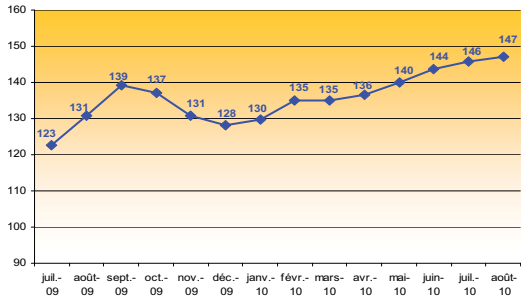
Évolution des cours du Polypropylène
(indice base 100 décembre 2003)



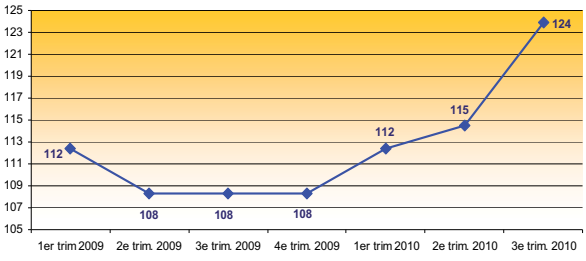
Évolution des cours du Polystyrène
(indice base 100 décembre 2003)



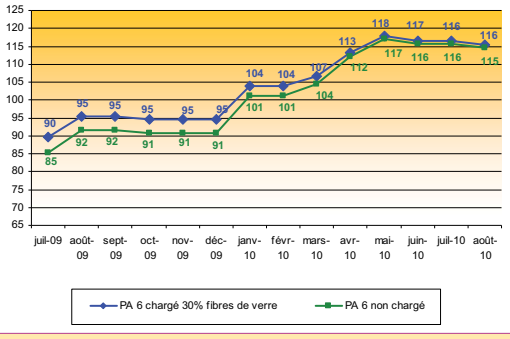
Évolution des cours du PVC
(indice base 100 décembre 2003)



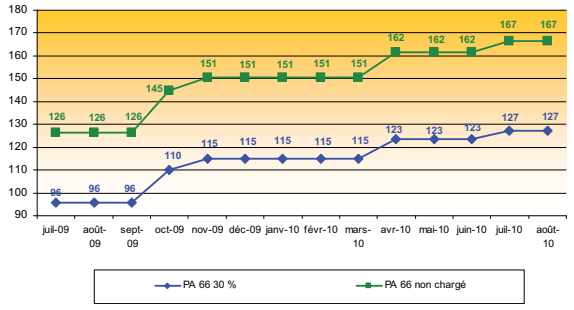
Évolution des cours du Polycarbonate
(indice trimestriel base 100 4ème trimestre 2003)



Évolution des cours du PA 6
(indice base 100 janvier 2004)



Évolution des cours du PA 6.6
(indice base 100 janvier 2004)



Les journées de l'innovation 2010

Les Journées de l'Innovation du CFP sont destinées aux dirigeants, acheteurs, ingénieurs, concepteurs de produits, chefs de projet, techniciens, plasturgistes des entreprises « donneurs d'ordres », des entreprises transformatrices de matières plastiques, des entreprises productrices de matériaux polymères et des bureaux d'étude, chercheurs, étudiants, enseignants. Pour en savoir plus : www.plasturgie-formation.com/journees-innovation.html

• Matériaux polymères et emballage
Lyon, 5 octobre
Innovations matériaux et procédés au service de ce secteur. Journée co-organisée CFP et ARDI

• Matériaux polymères et électricité/ électronique
Dijon, 23 novembre
Innovations matériaux et procédés au service de ce secteur.

Les journées Techniques 2010

• Les développements du Thermoformage
Lyon, 14 octobre
Atouts et progrès de la technique de thermoformage, parois fines et fortes épaisseurs.
Journée co-organisée CFP et Association Thermoformer.

• Rencontre d'acteurs des professions du Textile Technique et de la Plasturgie
Lyon, 2 décembre
Pour échanger, évoquer les innovations et envisager des développements en commun.
Journée co-organisée CFP et Clubtex.

Les journées techniques du Pôle Européen de Plasturgie

Le PEP organise une Journée Technique en lien avec chacune des thématiques de ses lignes programmes qui constituent ses axes prioritaires de R&D et d'expertise.

- **25 novembre** : Bioplastique
- **9 décembre** : Plastronique

Pour tout contact et inscription aux Journées Techniques du PEP
Tél. : 04 74 81 92 60 / info@poleplasturgie.com

Journées Techniques du Rotomoulage

6 et 7 octobre 2010 Lyon

- Produire plus, mieux avec moins
- Benchmarking technologique et économique entre le process du Rotomoulage et celui du Soufflage

Programme et bulletin d'inscription sur : www.rotomoulage.org

Association Francophone du Rotomoulage

Salons

- **K TRADE FAIR**
  Dusseldorf
  27 oct. au 3 novembre 2010
- **MIDEST**
  Paris
  2 au 5 novembre 2010
- **FIP SOLUTION PLASTIQUE®**
  Lyon
  24 au 27 mai 2011

L'agenda mondial des salons professionnels est en ligne sur : www.eventseye.com/salons.html

Vos économies d'aujourd'hui sont vos investissements de demain

Notre objectif est d'aider les dirigeants d'entreprises à améliorer leur rentabilité sans remettre en cause leur organisation ni leurs effectifs.

Alma Consulting Group vous propose d'agir directement sur vos leviers de croissance par département :

- **Finance, fiscalité et comptabilité**
  Optimisation des impôts, taxes et redevances, génération de liquidités
- **Ressources Humaines**
  Réduction des coûts sociaux, gestion des risques professionnels et de l'absentéisme, maîtrise des enjeux de la protection sociale
- **Achats**
  Rationnalisation du coût des frais de fonctionnement
- **Recherche & Développement**
  Développement des alliances scientifiques et financement des projets innovants

Pour nous contacter
Tél : 01 41 49 41 00
www.almacg.fr

ALMA Consulting Group

CA 2009 : 271 M€
1600 collaborateurs

24 années d'expérience

12 implantations à l'international

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQCM

AFAQ ISO 9001

Alma Consulting Group s'engage, chaque fois que cela s'avère nécessaire et aux fins d'impératifs techniques ou légaux, à faire appel à tout cabinet d'avocats ou d'experts indépendants choisi en accord avec ses clients.

Fournisseurs de l'industrie de la transformation plastique,

rejoignez les leaders au sein de

ACDI

www.acdi-plasturgie.com

Association des Constructeurs Distributeurs et Importateurs de matériel et de matière première pour l'industrie de la Plasturgie

Les Fournisseurs partenaires de la filière Plasturgie

ENGEL be the first. · Sumitomo DEMAG · Battenfeld Innovative Injection Molding · ARBURG · BILLION · NEGRI BOSSI · SANDRETTO · FERROMATIK MILACRON Europe · KraussMaffei · SNETOR · FARPI-FRANCE · HUSKY Keeping our customers in the lead · HASCO · JSW Plastics Machinery Inc. · ALBIS · ASHLAND · EPSI s.a. · BOY Spritzgiessautomaten · NETSTAL SWISS MADE · KISTLER measure. analyze. innovate. · polymix · SECMI · AWD France · A. Schulman · Mold Masters performance delivered · AMP alpha matières plastiques · GROUPE GAZECHIM · motan power to change · AMINEAU depuis 1909 · Synventive molding solutions · ARNAUD · YUDO · EAS · sepro · i.g process · K.D. FEDDERSEN · PRONIX AUTOMATION · Biesterfeld · S.I.S.E. · mastip · männer SOLUTIONS FOR PLASTICS · Rapid · ECF EUROCHILLER FRANCE · MARTIPLAST EQUIPEMENTS · fast heat · celtic · CHEMIEURO · Wittmann Progress through Innovation · BMS · THERMOPLAY Hot Runner Systems · EWIKON · RESINEX · EQUIPTEC · PIOVAN · runipsys Systèmes d'injection · ULTRAPOLYMERS

"Précision et fiabilité: La contribution de Piovan dans chaque composant critique du produit."

Alessandro Dal Bello, President des chaussures de ski Dalbello.

Piovan inside, performance outside.

La solution développée par Dalbello fait de la flexibilité et de la facilité d'utilisation les deux variables clefs pour optimiser les temps, l'espace et les coûts de production. La stratégie de faire toujours plus confiance de maniére croissante à la technologie des matières plastiques est depuis longtemps le principal succès de Dalbello, qui a choisi PIOVAN pour gérer le process complet de la deshumidification, du transport et du dosage de ses matières.

PIOVAN

Customers. The core of our innovation

Case history www.piovan.com/dalbello

www.piovan.com sales@piovan.com

A chacun le sien

APPLICATIONS: pièces de rechange, assistance, manutention, conseils, formation, retrofit, après-vente
TECHNOLOGIES: injection-soufflage, extrusion-soufflage (en continu, avec pré-accumulation, multi-couches)

UNILOY, CHAQUE JOUR UN SOUFFLE DE QUALITÉ

Uniloy Milacron s.r.l. - via Alessandrini 43 - 20013 Magenta (MI) - Italy
T +39.02.970007.1 - F +39.02.97200109 - www.uniloy.com - email: info@uniloy.it
ERLYS sas - 320, Avenue Berthelot - F - 69371 Lyon cedex 08 - France
T +33 678 920 627 - email : info@erlys.fr

UNILOY MILACRON